صناعة الهندسة المالية

نظرات في

المنهج الإسلامي

د. سامي السويلم

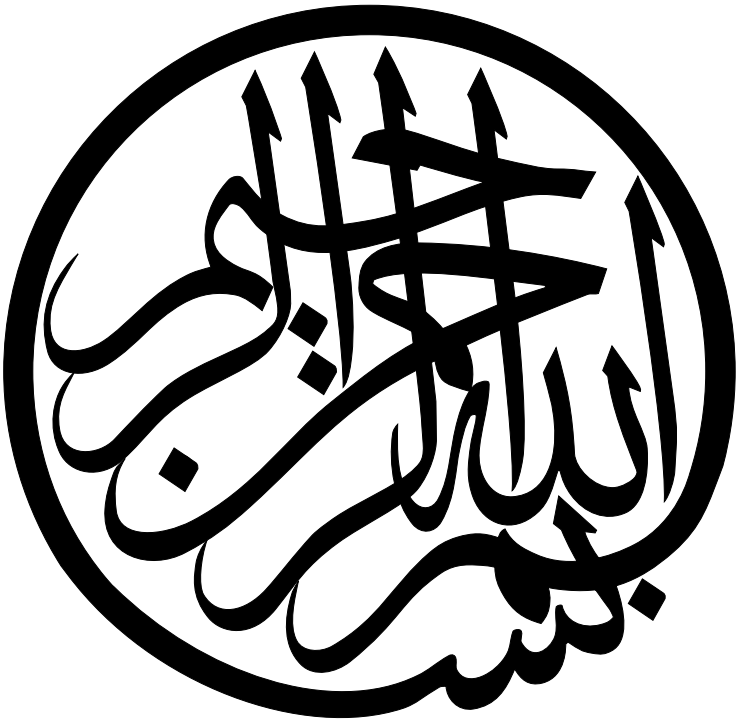
مركز البحوث

شركة الراجحي المصرفية للاستثمار

نسخة منقحة

(ربيع الأول ١٤٢٥هـ - أبريل ٢٠٠٤م)

بيت المشورة للتدريب، الكويت


بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لانبي بعده، محمد بن عبدالله، وعلى آله وصحبه ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين، أما بعد.

فقد كان «الاقتصاد الإسلامي» في يوم من الأيام حلماً يراود الغيورين والمصلحين، وبتوفيق الله ثم العزيمة والمثابرة تحول من مجرد فكرة إلى دراسات نظرية متكاملة، ثم إلى واقع ملموس من خلال المؤسسات المالية الإسلامية، سواء كانت مصرفية أو استثمارية أو خيرية.

وعندما واجهت هذه المؤسسات الواقع، بصعوباته وتحدياته وضخامته، شعرت بالفجوة بين التنظير وبين الممارسة. لقد عملت هذه الدراسات على إثراء الاقتصاد الإسلامي وإبرازه، ولكن من الناحية النظرية فحسب. أضحى الاقتصاد الإسلامي كياناً بارزاً لكنه يفتقر إلى «قوائم» تمكنه من الحركة والانطلاق والفعالية. ولذلك بقيت المؤسسات الإسلامية رهينة أدوات مالية محدودة، أهمها «المرابحة للآمر بالشراء»، مدة من الزمن. ثم تعالت أصوات المطالبة بالتغيير والابتعاد عن الدور السلبي الذي تفرضه المرابحة، بالرغم من مشروعيتها. وبدأت الأنظار تتجه إلى الإجارة نظراً للخصائص التي تمتاز بها مما يلائم الواقع المالي اليوم. لكن ستبقى الإجارة والمرابحة أدوات صالحة للتطبيق ضمن دوائر محددة، وستبقى هناك دوائر أخرى بحاجة إلى حلول جديدة وأدوات مالية ملائمة.

إن المؤسسات المالية الإسلامية بحاجة اليوم إلى «محفظة» منوعة من الأدوات والمنتجات المالية التي تتيح لها المرونة الكافية للاستجابة لشتى المتطلبات التي تفرضها المتغيرات الاقتصادية. وليس هناك منتج وحيد يستوفي هذه المتطلبات، وأبرز شاهد على ذلك هو واقع المؤسسات التقليدية نفسها، إذ لم تقتصر على الإقراض بفائدة، بل تعدته إلى منتجات عديدة ومتنوعة لتبية شتى الأغراض التمويلية والائتمانية.

ومن هنا تظهر الحاجة لما يسمى «الهندسة المالية» وفق المنهج الإسلامي، حيث يتخصص مجموعة من الباحثين والمتمرسين في تصميم وابتكار أدوات مالية تجمع بين المصداقية الشرعية وبين الكفاءة الاقتصادية العملية. والناظر في واقع التغيرات الاقتصادية اليوم يجد أن الاقتصاد العالمي مقبل على مرحلة مختلفة، فهو الآن يبحث عن بدائل وحلول جديدة، وهو على استعداد لقبول أطروحات ونماذج مغايرة لما اعتاد عليه في السابق. ولذلك فإن الفرصة الآن مهيأة أكثر من ذي قبل لتقديم الاقتصاد الإسلامي نموذجاً لتخفيف حدة اضطرابات الأسواق العالمية وسوء توزيع الثروة.

وهذه الورقة محاولة لالتماس معالم المنهج الإسلامي لهندسة الصناعة المالية. والموضوع بهذا الطرح فيما يبدو لم تسبق الكتابة فيه على نحو أكاديمي، بالرغم من وجود

كتابات وأبحاث في مجال الابتكار والتجديد في العقود المالية.[١] وقد أوصى مجمع الفقه الإسلامي في قراره المتعلق بمشاكل البنوك الإسلامية بالعمل على «توسيع القاعدة الهيكلية للسوق المالية الإسلامية عن طريق التعاون فيما بينها وبالتعاون مع البنك الإسلامي للتنمية، للتوسع في ابتكار وتداول الأدوات المالية الإسلامية في مختلف الدول الإسلامية».[٢]

والناظر في الفقه الإسلامي يجد العديد من المحاولات القديمة للابتكار، بغض النظر عن مشروعيتها أو ملاءمتها لمقاصد التشريع وقواعد المعاملات. فالتورق، والعينة، وبيع الوفاء، وبيع الاستغلال، وغيرها، تمثل محاولات لسد بعض الاحتياجات التمويلية التي واجهها الناس في السابق، ولا يزالون اليوم. ولا ريب أن بعض هذه الحلول كان محل استنكار من أهل العلم لمنافاتها لأحكام الشريعة المطهرة. لكن مجرد الاستنكار والتحريم لا يكفي، بل لا بد مع ذلك من استفراغ الوسع في دراسة البدائل والحلول المشروعة التي تلبي حاجة الناس وتنقذهم من الوقوع في الحرج الشرعي. وقديماً قال سفيان الثوري وسفيان بن عيينة رحمة الله عليهما: «إنما العلم أن تسمع بالرخصة من ثقة، فأما التشديد فيحسنه كل أحد».[٣] فالمطلوب هو مساهمة أهل العلم في البحث عن الحلول التي تمثل حقيقة العلم والفقه التي أشار إليها هذان الإمامان. ولتجنب تكرار الأخطاء التي وقعت في الماضي، ينبغي أن يكون الابتكار نتيجة تضافر باحثين في الجانب الفقهي وفي الجانب الاقتصادي، بالتعاون مع التنفيذيين والممارسين.

وقد تناولت الورقة الموضوع من خلال ثلاثة أقسام: القسم الأول يتناول مفهوم الهندسة المالية، وواقعها، وآثارها، وموقع الصناعة الإسلامية منها. الثاني يمثل محاولة لتأصيل بعض جوانب الابتكار المالي في الإسلام، وتحديد الخصائص العامة للمنتجات المالية، مع ذكر أمثلة عملية لتطوير أهم الأدوات المالية السائدة. القسم الثالث يتناول ركناً مهماً من أركان الابتكار المالي، وهو المحافظة على الكفاءة الاقتصادية، كما يجسدها نهي النبي ﷺ عن بيعتين في بيعة، حيث يمثل هذا الحديث، في نظر الكاتب، حجر الأساس في مجال الابتكار المالي. وفي خاتمة الورقة تلخيص لأهم نتائجها، وتوصية بأهم الموضوعات التي ينبغي بحثها مستقبلاً.

---

[١] انظر على سبيل المثال: مجلة مجمع الفقه الإسلامي، ع٦ ج٢، «الأدوات المالية الإسلامية»، ص ١٣٨٧–١٤٤٢؛ ع١٠ ج٢، «العقود المستجدة»، ص٤٦٧–٨٤٣؛ Vogel and Hayes, 1998, pp. 233-289.

[٢] القرار ٧٦، عام ١٩٩٣م (ص ١٧٤–١٧٧).

[٣] جامع بيان العلم وفضله، ١ / ٧٨٤–٧٨٥.

(١)

مفهوم الصناعة المالية

«الهندسة المالية» Financial Engineering مفهوم قديم قدم التعاملات المالية، لكنه قد يبدو حديثاً نسبياً من حيث المصطلح والتخصص. يعرف بعض الباحثين «الهندسة المالية» بأنها: «التصميم، والتطوير، والتنفيذ، لأدوات وآليات مالية مبتكرة، والصياغة لحلول إبداعية لمشاكل التمويل».[١] وهو بذلك يشير إلى أن «الهندسة المالية» تتضمن ثلاثة أنواع من الأنشطة:

(١) ابتكار أدوات مالية جديدة، مثل بطاقات الائتمان.

(٢) ابتكار آليات تمويلية جديدة من شأنها تخفيض التكاليف الإجرائية لأعمال قائمة، مثل التبادل من خلال الشبكة العالمية.

(٣) ابتكار حلول جديدة للإدارة التمويلية، مثل إدارة السيولة أو الديون، أو إعداد صيغ تمويلية لمشاريع معينة تلائم الظروف المحيطة بالمشروع.

والابتكار المقصود ليس مجرد الاختلاف عن السائد، بل لا بد أن يكون هذا الاختلاف متميزاً إلى درجة تحقيقه لمستوى أفضل من الكفاءة والمثالية. ولذا فلا بد أن تكون الأداة أو الآلية التمويلية المبتكرة تحقق ما لا تستطيع الأدوات والآليات السائدة تحقيقه.[٢]

وعليه فيمكن إجمال مفهوم الصناعة المالية بأنها ابتكار لحلول مالية. فهي ترتكز على عنصر الابتكار والتجديد، كما أنها تقدم حلولاً، فهي بذلك تلبي احتياجات قائمة أو تستغل فرصاً أو موارد معطلة. وكونها مالية يحدد مجال الابتكار في الأنشطة الاقتصادية، سواء في التبادل أو التمويل.

---

[١] Finnerty, 1988

[٢] Finnerty, 1994, pp. 56-57

أسباب الابتكار المالي

هناك عدد من النظريات حول أسباب وجود ونشؤ الابتكار المالي.[١] لكن يمكن تلخيصها في أنها استجابة لقيود معينة تعوق عن تحقيق الأهداف الاقتصادية، كالربح والسيولة وتقليل المخاطرة.

هذه القيود قد تكون قانونية، مثل منع عقود أو تعاملات معينة قانوناً. أوقيود تقنية مثل صعوبة نقل منتجات معينة، أو تحويل مواد إلى أخرى. أو قيود اجتماعية، مثل تفضيل نوع معين من المنتجات على أخرى. وبكلمة وجيزة: «الحاجة أم الاختراع»، فالحاجة لتجاوز هذه القيود لتحقيق الأهداف الاقتصادية هي التي تدفع المتعاملين للابتكار والاختراع، كما هو شأن النشاط البشري في سائر أوجه الحياة الإنسانية.

الآثار الاقتصادية للابتكار المالي

ربما كان منسكي[٢] من أوائل الذين درسوا أثر الابتكار المالي على فعالية السياسة النقدية. يرى منسكي أن أدوات السياسة النقدية، مثل نسبة الاحتياطي الإلزامي أو معدل الفائدة، سوف لا تجدي كثيراً على المدى المتوسط، نظراً لقدرة المؤسسات المالية على ابتكار أدوات مالية تمكنها من تجاوز قيود السياسة النقدية. على سبيل المثال، استخدمت المؤسسات المالية عمليات "إعادة الشراء" (repurchase agreements, Repos) لحل مشكلة الاحتياطي الإلزامي، حيث يبيع المصرف سندات حكومية بثمن محدد على أن يشتريها من نفس البائع بثمن أعلى. فهاتان البيعتان في الحقيقة قرض بفائدة تساوي الفرق بين سعر البيع والشراء مع رهن السندات، لكن المصرف لا يحتاج عند ممارستها إلى حجز احتياطي نظامي مقابل السيولة التي يحصل عليها. كما يمكن للمصارف الاقتراض من سوق الدولار الأوربية (يورودولار)، أو اللجؤ إلى غيرها من الأدوات والوسائل التي تمكنها من الحصول على السيولة دون حجز احتياطي نظامي. النتيجة هي نقص فعالية السياسة النقدية وضعف أثرها الاقتصادي.[٣]

ولعله لهذا السبب قد يساهم الابتكار المالي في عدم الاستقرار الاقتصادي. وذلك أن الأنظمة والسياسات الاقتصادية تهدف إلى ضبط التعاملات وتحقيق الاستقرار، بينما الابتكار، بحسب تعريفه أصلاً، هو خروج عن السائد المستقر، ومن ثم سبب لحدوث قدر من عدم الاستقرار. هل يعني هذا أن الابتكار المالي عمل سلبي من الناحية الاقتصادية؟

ليس بالضرورة، وإنما يعني أن الابتكار المالي سلاح ذو حدين. فهو نافع ومفيد حينما

---

[١] Silber, 1983;Kane, 1984; Van Horne, 1985; Millller, 1986; Ross, 1989

[٢] Minsky, 1957

يحقق المصالح المشروعة، إذ يرفع من الكفاءة الاقتصادية والإنتاجية، ومن ثم يزيد من مستوى الرفاهية، وهذه الزيادة في الرفاهية تعادل ما قد يحدث من عدم استقرار بسبب طبيعة الابتكار. لكن إذا خلا الابتكار من هذه الإيجابيات، وكان المقصود منه هو مجرد تجاوز الأنظمة وتخطي السياسات لزيادة الربحية، فسوف يؤدي بطبيعة الحال إلى عدم استقرار الأسواق المالية دون مقابل من الرفاه الاقتصادي. ويزداد الأمر سوءاً حينما تتبنى المصارف المركزية موقفاً محابياً لهذا النوع من التعاملات، على غرار موقف الاحتياطي الاتحادي الأمريكي من صندوق التحوط (Long Term Capital Management Fund -LCTM) الذي تعثر عام ١٩٩٨م ، حيث قرر التدخل لإنقاذه والتضافر مع ١٤ من المؤسسات المالية لضخ نحو ٣,٦ بليون دولار لمنعه من السقوط.[١] في هذه الحالة تصبح المؤسسات المسؤولة عن الاستقرار الاقتصادي هي نفسها التي تقدم الدعم لهذه التعاملات والمنتجات المالية التي تعرقل أهدافها وتعيق تحقيق مقاصدها الأساسية.

قد لا يكون من اليسير التفريق بين نوعي الابتكار هذين: النوع الذي يزيد الإنتاجية والرفاهية، وذاك الذي يزيد من الاضطراب وعدم الاستقرار ومن ثم نقص الرفاهية. لكن الأصل أن يكون الابتكار موجهاً لرفع معدل الإنتاجية ورفاهية المستهلك، أما الابتكار في الأدوات المالية ومشتقاتها، فقد لا يحقق الهدف من الابتكار المالي، بل يؤدي في الحقيقة إلى انحسار الابتكار النافع المفيد، على نحو ما أشار إليه پيتر دركر، كما سيأتي. لكنا نشير هنا إلى أن الالتزام بالأحكام الشرعية في المبادلات المالية يمثل صمام أمان يحول بين الابتكار وبين الأدوات والمنتجات الضارة بالنشاط الاقتصادي.

الابتكار المالي وطبيعة المؤسسات المالية

كما أدى الابتكار المالي إلى تضاؤل فعالية السياسات الاقتصادية، فإنه أدى إلى تلاشي الحدود الفاصلة بين المؤسسات المالية المختلفة، وإلى اضمحلال الحاجة لبعضها في مقابل بروز الحاجة لأنواع أخرى. لقد ساهم التطور المستمر في الأدوات والآليات التمويلية، مع التقدم المذهل في تقنية المعلومات، إلى تراجع الفوارق بين المؤسسسات المالية المختلفة،[٢] ويتأكد هذا الاتجاه في ظل الاندماجات بين أنواع مختلفة من المؤسسات المالية (مثل اندماج مجموعة سيتي مع شركة الشيكات السياحية ترافيللرز)، حيث تصبح محصلة الدمج ذوبان الفوارق بين المؤسسات قبل الاندماج.

ومن جهة أخرى، أدى هذا التقدم والتطور إلى تراجع الدور التقليدي للمصارف، وهو

---

[١] Business Week, Oct 12, 1998, p. 38

[٢] Fazzari and Papadimitriou, 1992, p. 162-163

قبول الودائع تحت الطلب ثم إقراضها لآجال مختلفة، أو ما يسمى «تحويل الآجال» أو «تحويل الأصول» (asset or maturity transformation). ولقد كان هذا التناقض بين آجال الأصول والمطلوبات مصدر خطر وقلق للنظام المصرفي، ترتب عليه إنشاء المصارف المركزية والتأمين على الودائع، ولا تزال تنظيمات المصارف تحت الدراسة والتعديل والمراجعة، لأن أصل النظام غير مستقر.

وبسبب القيود التنظيمية المتعددة التي فرضت على المصارف، نشأت الحاجة والفرصة للابتكار المالي لتجاوز هذه القيود. وترتب على ذلك أن تصبح هذه القيود والأنظمة من الناحية العملية عديمة الجدوى، مما يستدعي مراجعة الأنظمة من جديد. وتبعاً لذلك صارت المصارف تعتمد على أنشطة مالية تغاير أصل نشاطها المصرفي، كالخدمات المالية مقابل رسوم مقطوعة، أو بطاقات الائتمان ونحوها من المنتجات.[١]

ومن خلال التطور التقني والابتكار المالي، تبدو الحاجة لعمل المصارف تتناقص مع الزمن. فمن ناحية صار بإمكان ذوي الفائض الاتصال مباشرة مع ذوي العجز، من خلال سوق الأوراق المالية وآلية التوريق (securitization)، وانحسر من ثم دور المصارف في تحقيق الوساطة بين الطرفين، وهو ما أدى إلى ما يسمى «انكماش الوساطة» (disintermediation). ومن ناحية أخرى ساهم التطور التقني والمالي في إمكانية الموازنة بين آجال الأصول والمطلوبات المالية للأفراد والمؤسسات، بحيث تقلص دور المصارف حتى في هذا الجانب.[٢]

إن هذا التحول في طبيعة الوساطة المالية، من تحويل الآجال إلى وساطة سمسرة مبنية على الرسوم والعمولات، يتفق مع الاقتصاد الإسلامي أكثر مما يعارضه، كما أشارت لذلك دراسات سابقة.[٣] وعليه فإن البيئة المالية مهيئة الآن أكثر من ذي قبل لقبول المنتجات الإسلامية والتفاعل معها، فتبقى مسؤولية العاملين والباحثين في التمويل الإسلامي لاستغلال هذا التحول بما يخدم رسالة الاقتصاد الإسلامي.

---

[٢] Wojnilower, 1994, p. 105; Emmons and Greenbaum, 1998, p. 31

[١] انظر: Sametz, 1994.

[٢] Martin, 1998

[٣] انظر: السويلم، ١٩٩٨م.

واقع الصناعة المالية

كتب پيتر دركر، أحد رواد إدارة الأعمال اليوم، في مجلة الإيكونومست[١] مقالاً عن واقع الصناعة المالية والابتكار المالي، عنون له: «الابتكار أو الموت» (Innovate or Die). أشار دركر في مقاله إلى أن الصناعة المالية اليوم تواجه انحساراً في الربحية، وتدهوراً في نوعية المنتجات التي تقدمها، ويدعو من ثم إلى إعادة روح الابتكار والتجديد.

يشير الكاتب إلى أن السبب الرئيس وراء ازدهار الأسواق والمؤسسات المالية في الماضي القريب هو المبتكرات المالية، ابتداء من اليورودولار ، وسندات اليورو الحكومية، مروراً ببطاقات الائتمان ثم الشركات متعددة الجنسيات. لكن هذه المنتجات تحولت، بعد شيوعها وانتشارها، من منتجات مربحة إلى سلع نمطية منخفضة الربحية، أو ربما خاسرة. «الصناعة بحاجة إلى أن تكتشف نفسها من جديد إذا كانت تتطلع إلى الازدهار في القرن الحادي والعشرين. المنتجات التي ساهمت في ازدهارها في السابق لم تعد قادرة على الاستمرار. قبل أربعين عاماً كانت هذه المنتجات مبتكرات جديدة، أما اليوم فهي مجرد "سلع نمطية" (commodities)، وهو ما يعني أن ربحيتها آخذة في الانحسار، إن لم تكن خاسرة» (ص ٢٨). ويعزو دركر ذلك إلى أن هذه المنتجات قد انتشرت إلى حد أن العرض صار يتجاوز الطلب، مما جعل الفروق بين ما تقدمه مؤسسة وأخرى يتضاءل إلى حد كبير، وتحولت المنافسة بينها من ثم إلى السعر بدلاً من النوعية، وهذا ما أدى إلى انحسار الربحية. «على مدى الثلاثين عاماً الماضية، لم تقدم المؤسسات المالية البارزة أي ابتكار ذا بال». ويرى الكاتب أن المنتجات التي ظهرت خلال الثلاثين عاماً الماضية كانت في الغالب مشتقات مالية، زعموا أنها "علمية"، لكنها في حقيقة الأمر «لن تكون أكثر علمية من أدوات القمار في لاس ڤيجاس ومونت كارلو» (ص ٣١).

ثم يشير دركر إلى أن الصناعة المالية، إذا أرادت النهوض من واقعها المتدهور، فأمامها طريقان:

الأول هو أن تستبدل الصناعة الحالية بعناصر وأفكار جديدة من الخارج، وهو ما حدث للسوق المالية بمدينة لندن، بعد أن كانت في طريقها إلى الانحسار قبل أربعين عاماً، جاء المهاجرون من ألمانيا وسويسرا وفرنسا وأمريكا وساهموا في إحيائها وجعلها من أبرز المراكز المالية في العالم.

الطريق الثاني هو أن تعيد المؤسسات الحالية صياغة نفسها لتكون مبدعة ومبتكرة لمنتجات جديدة بالفعل.

ويؤكد الكاتب أنه من الممكن جداً أن يوجد اليوم من يخطط ويعمل لاستغلال الفرص المعطلة أو لابتكار منتجات رائدة، والتي ستستبدل الخدمات القائمة أو تحولها إلى منتجات

خاسرة. ثم يختم دركر مقاله بأنه «قد لا يكون الوقت قد فات للمؤسسات المالية الضخمة اليوم لتعود إلى الابتكار مرة أخرى، لكن الوقت بالتأكيد متأخر جداً» (ص ٣٤).

إن الإيحاءات التي تضمنها هذا المقال تشير إلى أن الصناعة المالية الإسلامية أمامها فرصة ذهبية لإثبات وجودها وإبراز منتجاتها. ونحن نشاهد بالفعل إقبال عدد من المؤسسات العالمية على المنتجات الإسلامية، وتقديرها لحاجة السوق الإسلامي. وإذا أردنا لهذا الاتجاه الاستمرارية والازدهار، فالمسؤولية تقع على عاتق الباحثين والعاملين في مجال التمويل الإسلامي لاستغلال هذه الفرصة، من خلال طرح منتجات مالية تتميز بالمصداقية الشرعية، وفي نفس الوقت الكفاءة الاقتصادية.

الصناعة المالية الإسلامية

من حيث الواقع فالصناعة المالية الإسلامية وجدت منذ أن جاءت الشريعة بأحكامها المطهرة. وربما كان توجيه النبي ﷺ لبلال المازني رضي الله عنه، حين أراد أن يبادل التمر الجيد بالتمر الردئ، فقال ﷺ: «لا تفعل. بع الجمع بالدراهم واشتر بالدراهم جنبياً»[١] إشارة إلى أهمية البحث عن حلول تلبي الحاجات الاقتصادية دون إخلال بالأحكام الشرعية.

لكن الملاحظ أن الشريعة الإسلامية لم تأت بتفصيل هذه الحلول، وإنما جاءت بتفصيل ما لا يحل من المعاملات المالية. وهذا يتفق مع القول أن الأصل في المعاملات الحل إلا ما عارض نصاً أو حكماً شرعياً ثابتاً. وعليه فالشريعة الإسلامية لم تحجر دائرة الابتكار، وإنما على العكس، حجرت دائرة الممنوع، وأبقت دائرة المشروع متاحة للجهد البشري في الابتكار والتجديد.

الحاجة للصناعة المالية الإسلامية

تبرز الحاجة إلى البحث عن حلول مالية إسلامية من عدة جوانب. أحدها أن قواعد الشريعة الإسلامية الخاصة بالتبادل، وإن كانت معدودة، لكنها منضبطة ومحددة. وعليه فإن قبول التعاملات التي تلبي احتياجات الناس بصورة كفؤة اقتصادياً يظل مرهوناً بعدم منافاته لهذه القواعد. واستيفاء هذا الشرط قد لا يكون عسيراً، لكنه بحاجة إلى استيعاب للقواعد والمقاصد الشرعية وفي نفس الوقت إدراك وتقدير لاحتياجات الناس الاقتصادية. والجمع بين هذين يتطلب قدراً من البحث والعناية حتى يمكن الوصول للهدف المنشود. فالهندسة المالية الإسلامية مطلوبة للبحث عن الحلول التي تلبي الاحتياجات الاقتصادية مع استيفاء متطلبات القواعد الشرعية.

---

[١] Economist, 9/25-10/1, 1999

الجانب الثاني هو تطور التعاملات المالية في العصر الحاضر، وتزايد عوامل المخاطرة واللايقين، وتغير الأنظمة الحاكمة للتمويل والتبادل الاقتصادي، مما يجعل الاحتياجات الاقتصادية معقدة ومتشعبة، ويزيد من ثم الحاجة للبحث عن حلول ملائمة لها.

الجانب الثالث هو وجود المؤسسات الرأسمالية، ونموها إلى درجة فرضت قدراً كبيراً من التحدي على الاقتصاد الإسلامي. فالحلول التي يقدمها المسلمون لا يكفي أن تكون عملية فحسب، بل يجب مع ذلك أن تحقق مزايا مكافئة لتلك التي تحققها الحلول الرأسمالية. ويترتب على هذه الجوانب صعوبة إيجاد حلول اقتصادية إسلامية قادرة على منافسة البدائل السائدة في الاقتصاد المعاصر، ومن هنا برزت الحاجة لتطوير الهندسة المالية الإسلامية وتأصيلها.

الفرق بين الصناعة الإسلامية والتقليدية

بالرغم من اشتراك المدرستين في الحاجة للابتكار في وجود قيود تنظيمية، لكن الابتكار في الصناعة الإسلامية لا يؤدي إلى تجاوز الأحكام الإسلامية على النحو الذي يجري في في الصناعة التقليدية. ويمكن التماس السبب في الجوانب الآتية:

الأول: أن حوافز الانضباط بالنظم الإسلامية أكبر من تلك المتعلقة بالنظم غير الإسلامية. فحافز التدين حافز عميق لدى المسلمين، ومن شأنه أن يحد من محاولات الالتفاف على الأحكام الشرعية الصريحة. بينما نجد الهندسة التقليدية لا تملك حوافز ذاتية للالتزام بروح الأحكام واللوائح القانونية. وعليه فمجرد بروز الفرصة للربح كاف في الالتفاف عليها.

الثاني: أن الأحكام الشرعية نفسها أكثر انضباطاً وإحكاماً وتناسقاً من الأنظمة البشرية. ويترتب على ذلك أن المحافظة على الأحكام الشرعية أيسر من المحافظة على الأنظمة الوضعية، نظراً لتطرق الخلل والتناقض للأخيرة بما لا يسمح للمتعاملين بالمحافظة عليها، خلافاً للأحكام والقواعد الشرعية.

الثالث: أن الأحكام الشرعية تهدف إلى تحقيق مصلحة المتعاملين بها، فالالتزام بها يحقق هذه المصالح بما يجعل المتعاملين أكثر رضا وقناعة بها. بينما الأنظمة الوضعية لا تفرق بين المصالح الجزئية والمصالح الكلية، وبين مصالح جماعات الضغط والمصالح العامة. وتبعاً لذلك ينشأ التنافر بين مصلحة المتعاملين وبين هذه الأنظمة.

---

[١] متفق عليه (صحيح الجامع: ٧٣٧٨) .

(٢)

أسس الهندسة المالية في الإسلام

بشئ من التتبع يتبين أن الشريعة الإسلامية تضمنت الأسس الضرورية لقيام الهندسة المالية. فهي قد شجعت على الابتكار وحثت عليه، وبينت الأسس التي يمكن من خلالها توجيه وترشيد عملية الابتكار المالي بما يحقق المصالح المرجوة.

«من سن في الإسلام سن حسنة»

صح عن النبي ﷺ أنه قال: «من سن في الإسلام سنة حسنة فله أجرها وأجر من عمل بها إلى يوم القيامة، لا ينقص ذلك من أجورهم شيئاً، ومن سن في الإسلام سنة سيئة فعليه وزرها ووزر من عمل بها إلى يوم القيامة لا ينقص ذلك من أوزارهم شيئاً».[١] فهذا الحديث الشريف يمثل الأساس الأول في الحث على الإبداع والابتكار الذي ينفع المسلمين ويحقق المصلحة الشرعية.

والحديث يدل على أن العمل الذي يصدق عليه أنه استنان، يتصف بالأمور التالية:

(١) أنه حديث أو جديد، لأنه وجه أنظار الناس إلى شئ لم يكونوا قد عملوا به من قبل.

(٢) أنه في الإسلام، أي في المجتمع الإسلامي وفي البيئة الإسلامية. وظاهر العبارة يشير إلى أن المقصود من السنة المبتكرة هو اتباع الإسلام، وإن كان هذا القصد وحده لا يكفي في اعتبار العمل نفسه إسلامياً.

(٣) أنه يوصف بالحسن أو السوء، بحسب موافقته أو مخالفته لأحكام الشريعة ومقاصدها. لكن لا يلزم أن يعمل الناس بهذه السنة حتى تستحق هذا الوصف، لأن الأجر أو الوزر ثابت، سواء وجد الاتباع أو لم يوجد.

فإذا كانت السنة المبتكرة حسنة محمودة في الشرع، استحق مبتكرها مثل أجور من تبعه، ولا ريب أن هذا أجر عظيم، وفيه حث بليغ على المبادرة إلى الخيرات ودلالة المسلمين إليها. وهذا

---

[١] رواه مسلم وأحمد والترمذي والنسائي وابن ماجه (صحيح الجامع ٦٣٠٥).

المعنى، والله أعلم، أحد المعاني التي يشير إليها وصف السبق في قوله تعالى ﴿والسابقون السابقون. أولئك المقربون﴾. فالسبق يتضمن أن يكون السابق قد أتى من الخير والمعروف ما لم يأته أحد قبله، فيكون سابقاً لغيره من هذا الوجه. وبذلك يتبين أن الابتكار النافع المشروع يجمع لصاحبه بين فضيلتين: دخوله ضمن وصف السابقين، واستحقاقه مثل أجور من ينتفع بهذا الابتكار.

لكن الحديث نبه كذلك إلى خطورة الابتكار الضار غير المشروع، إذ يتحمل الشخص في هذه الحالة مثل أوزار من تبعه، ولذلك جاء في الحديث الذي في الصحيحين: «لا تُقتل نفس ظلماً إلا كان على ابن آدم الأول كفل من دمها لأنه أول من سن القتل».[١] فالحديث ينبه على القاعدة الاقتصادية المعروفة: ارتباط العائد بالمخاطرة، وكلما كان العائد المحتمل أكبر، كلما كانت الخسارة المحتملة أكبر. فكما أن فضل الابتكار النافع كبير، فكذلك وزر الابتكار الضار. فينبغي للعاقل أن يكون حذراً عند محاولة الابتكار خشية الوقوع في الإثم.

بين الإبداع والابتداع

وقد بين العلماء أن السنّة في الحديث ليست هي التشريع أو تغيير الحكم الشرعي، وإنما هي تحقيق مقاصد التشريع وامتثال أحكامه بأساليب رائدة قد لا تكون مطروقة من قبل.[٢] وسبب ورود الحديث يوضح ذلك، إذ قدم أناس على النبي ﷺ، وكان حالهم من الفقر والفاقة ما جعله ﷺ يقوم في الصحابة خطيباً ويحثهم على الصدقة، فبادر رجل فأتى بشئ، ثم تبعه على ذلك ثان وثالث، إلى أن اجتمع مال طيب، فأثنى ﷺ حينئذ على من بادر بالمعروف، فذكر الحديث. وسبب ورود الحديث وإن كان يبين معناه، لكنه لا يخصص دلالته، فهي عامة لكل من قدم عملاً نافعاً للمسلمين، واستحق أن يوصف بأنه قد «سنّ» ذلك العمل.

يوضح ذلك أن قوله ﷺ: «من سن سنة حسنة» يدل على وصف العمل بالحسن، ولا يكون ذلك إلا بموافقة الشرع. فلو كانت السنّة المذكورة تغييراً للشرع لما كانت حسنة.[٣] فجانب الاختراع أو الابتكار المشروع هو بالدرجة الأولى في التطبيق أو التنفيذ للحكم الشرعي، كما ورد في الحديث، وليس في نفس الحكم.

لكن هناك جوانب أخرى للإبداع: إذ لا ريب أن الفقهاء قد اختلفوا في كثير من الأحكام، ومن الممكن ترجيح بعض هذه الأقوال بعلل أو أدلة جديدة. وإذا كانت هذه الأقوال خلاف

---

[١] ورواه أحمد والترمذي والنسائي وابن ماجه (صحيح الجامع ٧٣٨٧).

[٢] انظر شرح النووي لصحيح مسلم، ٧/ ١٠٤.

[٣] انظر الاعتصام للشاطبي ١/ ٢٣٦.

مذهب الجمهور، فإن إحياء هذا القول، طالما كان ذلك يخضع للمنهج العلمي في الاستدلال والترجيح ويحقق مصلحة للمسلمين، هو سنة حسنة. مثال ذلك أخذ المجمع الفقهي ببيع العربون، مع أنه لم يقل به من أصحاب المذاهب المتبوعة سوى الإمام أحمد.[١] ففي إحياء هذا القول تحقيق لمصلحة المسلمين وتيسير لمعاملاتهم، دون إخلال بقاعدة شرعية أو حكم شرعي ثابت.

ومن جوانب الإبداع استنتاج علة جديدة للحكم الشرعي إذا كان في الأصل معللاً، أو يقبل التعليل، فيبين الباحث نوع العلة التي يبنى عليها الحكم، ثم يبين انتفاء الحكم عند انتفاء العلة. مثال ذلك تعليل شيخ الإسلام للبيع قبل القبض بأنه فوات فرصة الربح إذا رأى البائعُ أن المشتري قد باعه بربح، فيجحد البيع ويمنع تسليم المبيع.[٢] بينما علل من قبله من الفقهاء بأنه شبهة الربا، أو لتوالي الضمانين، أو لغرر انفساخ العقد، أو لإظهار المبيع، خاصة الطعام، وبعضهم اختار أن النهي تعبدي غير معقول العلة.[٣] وبناء تعليل شيخ الإسلام ذكر أن البيع إذا كان تولية (برأس المال) أو وضيعة (بخسارة) أو كان مجرد هبة، لم يشترط القبض في هذه الحالة لانتفاء العلة المرتبطة بالربح.

أما إذا كان الحكم الشرعي ثابتاً، وكان محل إجماع، ولا مجال لتعليله بما يعود عليه بالنقض، مثل ربا الفضل وبيع الكالئ، فمجال الإبداع حينئذ هو في التطبيق والممارسة، بحيث تحقق المصلحة الشرعية دون إخلال بحكم الشرع ومقاصده. وهذا يؤكد خطأ الاتجاه الذي يسير فيه بعض الباحثين عند البحث عن حلول إسلامية لمشكلات الاقتصاد المعاصر، إذ يعمد بشكل أو بآخر إلى «تجميد» الحكم الشرعي الثابت وحجبه عن التطبيق في الواقع. فبدلاً من قبول التحدي والبحث عن أساليب جديدة يمكن من خلالها تحقيق الحكم الشرعي ومقاصده، ينصب الاهتمام على تغيير الحكم الشرعي أو الالتفاف عليه.

بين الحلول الشرعية والحيل البدعية

فالحلول الشرعية منسجمة مع قصد الشارع من الأحكام الشرعية. فهي تحقق مقصود الشرع دون إضرار بالمكلف، أو تحقق مصلحة المكلف دون إخلال بمقصود الشرع. مثال الأول الشفعة، الثابتة بقوله ﷺ: «من كان له شريك في ربع أو نخل فليس له أن يبيع حتى يؤذن شريكه

---

[١] انظر القرار ٧٢ عام ١٩٩٣م (ص ١٦٥).

[٢] تفسير آيات ٢/ ٦٤٩؛ تهذيب السنن ٥/ ١١٥.

[٣] الموسوعة الفقهية «بيع ما لم يقبض»؛ الأشباه والنظائر لابن السبكي ٢/ ٣٠٠-٣٠١.

فإن رضي أخذ وإن كره ترك».[١] فأوجب الشفعة، ولكن بالسعر، فلا يظلم الشريك البائع ولا الشريك المشتري، فهي تحقق قصد الشرع دون إضرار بالمكلف. ومثال الثاني حديث بلال المازني رضي الله عنه في شراء الجنيب بالجمع. فالنبي ﷺ أرشده إلى ما يحقق مصلحته ومطلوبه دون إخلال بأحكام ربا الفضل.

أما الحيلة فهي تحقق قصد المكلف المنافي لقصد الشرع. فإذا كان قصد الشرع منع الربا، فالحيلة هي اللجوء إلى بيعتين متتاليتين، كما في العينة، لتكون المحصلة هي نفس محصلة القرض الربوي. فليس هناك قيمة مضافة ولا ثمرة لوجود هذين العقدين سوى الوصول إلى نتيجة العقد المحرم. وسنتطرق لاحقاً لمزيد من التفصيل حول هذه القاعدة إن شاء الله.

والشريعة الإسلامية بحمد الله جاءت بما يكفل للناس وفاء احتياجاتهم الاقتصادية على أحسن وجه. وإنما ينشأ الحرج إما من خلل في فهم الشريعة المطهرة، أو في انحراف الواقع وبعده عن الإسلام. وقد أشار لذلك شيخ الإسلام ابن تيمية رحمه فقال: «ولقد تأملت أغلب ما وقع الناس في الحيل، فوجدته أحد شيئين: ذنوب جوزوا عليها بتضييق في أمورهم فلم يستطيعوا دفع هذا الضيق إلا بالحيل، فلم تزدهم الحيل إلا بلاء، كما جرى لأصحاب السبت من اليهود، وكما قال تعالى ﴿فبظلم من الذين هادوا حرمنا عليهم طيبات أحلت لهم﴾، وهذا الذنب ذنب عملي. وإما مبالغة في التشديد لما اعتقدوه من تحريم الشارع، فاضطرهم هذا الاعتقاد إلى الاستحلال بالحيل، وهذا من خطأ الاجتهاد. وإلا فمن اتقى الله وأخذ ما أُحَل له وأدى ما أوجب عليه فإن الله لا يحوجه إلى الحيل المبتدعة أبداً، فإنه سبحانه لم يجعل علينا في الدين من حرج، وإنما بعث نبينا محمد صلى الله عليه وسلم بالحنيفية السمحة».[٢]

بين العزيمة والرخصة

الحلول التي تقدمها الصناعة الإسلامية قد تكون في جانب العزيمة، وقد تكون في جانب الرخصة. فنحن نعلم جيداً أن المرابحة للآمر بالشراء، مثلاً، لا تمثل روح الاقتصاد الإسلامي وجوهره، لكن هذا لا ينفي أن تكون صيغة مشروعة. فهي أقرب إلى جانب الرخصة منها إلى جانب العزيمة. ولا يختلف الباحثون في الاقتصاد الإسلامي أن المشاركة تمثل النموذج الأمثل للتمويل، فهي إذن في جانب العزيمة، لكن ذلك لا يعني أنها واجبة وما عداها ممنوع. وقد أشار شيخ الإسلام رحمه الله إلى ذلك عند الحديث عن إجارة الأرض الزراعية، وأن الإجارة قد

---

[١] رواه مسلم (صحيح الجامع ٦٤٩٢).

[٢] القواعد النورانية، ص١٥٢-١٥٣.

تكون أوفق لحاجة الناس من المزارعة والمساقاة،[١] مع كون المزارعة أحل وأكثر عدلاً من الإجارة.

لكن ينبغي التنبيه إلى أن العزيمة لا تعني بالضرورة المثالية التي يتعذر تطبيقها. بل يمكن إضفاء ملامح من العزيمة على الرخصة، لتكون النتيجة حلولاً تجمع بين مرونة الرخصة وكفاءة العزيمة، بما يعطي للاقتصاد الإسلامي طابع التميز والقدرة على المنافسة في نفس الوقت. وسيأتي إن شاء الله أمثلة لذلك فيما يأتي من فقرات البحث.

إن التركيز على جانب العزائم مهم عند التأصيل النظري للاقتصاد الإسلامي وصياغة مقاصده وأهدافه الكلية، بينما الاستفادة من الرخص مطلوبة عند التطبيق والممارسة، على أن تكون هذه التطبيقات خادمة للعزائم وخطوة نحو الاقتصاد النموذجي، مهما كان الواقع بعيداً عنه. إن جانب العزيمة في الاقتصاد الإسلامي يؤدي نفس الدور الذي يؤديه الاقتصاد الكلاسيكي في النظرية الاقتصادية المعاصرة: أن يكون مركز جذب وهدفاً يسعى إليه الاقتصاد، وإن لم يصل إليه إلا بعد مدة طويلة، وإن لم يتحقق إلا لفترات قصيرة متقطعة عبر التاريخ. لكن لا بد من هدف ونموذج ورؤية تكون محور الهندسة المالية وهدفها النهائي، تقترب منه بقدر الإمكان وبحسب ما تسمح به الظروف المتاحة.

والرخصة تعتبر رخصة بالنظر إلى ذات العمل المعين. لكن بالنظر إلى جنس التيسير، فإن مبدأ التيسير ورفع الحرج، من حيث هو مبدأ كلي وأصل من أصول الشريعة، يعتبر من العزائم التي تجب مراعاتها. وإذا استعرنا مصطلحات الإمام الشاطبي رحمه الله، فإن الرخصة إنما تكون رخصة بالجزء، وإلا فهي عزيمة بالكل،[٢] ولذلك ثبت عن النبي ﷺ أنه قال: «إن الله تعالى يحب أن تؤتى رخصه كما يحب أن تؤتى عزائمه».[٣]

ولا يدخل في ذلك تتبع الرخص من المذاهب، فهذا باب، والأخذ بمبدأ التيسير باب آخر. فالأول تلفيق بين المذاهب الفقهية دون منهجية علمية تحكم الفروع المختلفة. والثاني اتباع للسنّة، وليس للآراء البشرية، بمنهجية علمية مضطردة بعيدة عن التناقض. فالتيسير سمة عامة للشريعة، والأخذ به مبني على أسس شرعية ومنهجية ثابتة، أما تتبع الرخص فهو بحسب التعريف لا يقوم على أسس ثابتة بل متقلبة، ولا يرجع إلى سمة الشريعة الغراء بل إلى آراء البشر، فالفرق بين الأمرين لا يخفى.[٤]

---

[١] الفتاوى ٣٠/ ٢٣٤–٢٣٥.

[٢] انظر: الموافقات ١/ ١٣٠، وقارن: ٢/ ٣٣٩.

[٣] راجع إرواء الغليل ٣/ ١٣.

[٤] انظر رفع الحرج في الشريعة الإسلامية، ص ١٤–١٥؛ مجلة المجمع، ع٨، ج١.

تأصيل المبادلات المالية

لقد صاغ الفقهاء رحمهم الله فقه المبادلات المالية غالباً من خلال شرح وإيضاح أنواع العقود المسماة وشروطها وأحكامها. وهذا النمط في التدوين مفيد من جهتين: الأولى أن تدوين جزئيات العقود يسمح بمرونة استنباط قواعد كلية وأصول حاكمة على مجموع هذه الجزئيات. فطالما كانت الجزئيات ثابتة ومحددة، يمكن للباحث النظر إلى هذه الجزئيات بحرية واستنباط الكليات التي تجمعها. وهذا يؤدي إلى الفائدة الثانية من تدوين الفقه من خلال الجزئيات، وهي: إتاحة الفرصة لتطبيق هذه الكليات على صور جديدة ووقائع مستحدثة لم تكن موجودة في السابق.

وعليه فإن الباحثين في مجال الهندسة المالية بحاجة إلى تأصيل قواعد كلية للمبادلات في الإسلام تسمح لهم بابتكار أو تقويم منتجات جديدة وأدوات مالية مبتكرة. وقد يكون من الممكن الاستفادة من الجزئيات في ابتكار منتجات جديدة، لكن لا تحقق آلية الابتكار دورها المثالي إذا بقيت رهينة العقود المسماة، إذ قد يتعذر قياس منتج جديد على عقد سابق، لكن من الممكن تقويمه وصياغته من خلال هذه الأصول والقواعد الكلية.

خصائص المنتجات الإسلامية

الصناعة المالية الإسلامية تهدف إلى إيجاد منتجات وأدوات مالية تجمع بين المصداقية الشرعية والكفاءة الاقتصادية. فالمصداقية الشرعية هي الأساس في كونها إسلامية، والكفاءة الاقتصادية هي الأساس في قدرتها على تلبية الاحتياجات الاقتصادية ومنافسة الأدوات التقليدية.

أما المصداقية الشرعية فالمقصود بها أن تكون المنتجات الإسلامية موافقة للشرع بأكبر قدر ممكن، وهذا يتضمن الخروج من الخلاف الفقهي قدر المستطاع. إذ ليس الهدف الأساس من الصناعة الإسلامية ترجيح رأي فقهي على آخر، وإنما التوصل إلى حلول مبتكرة تكون محل اتفاق قدر الإمكان.

وأما الكفاءة الاقتصادية فالمقصود بها تحقيق مقاصد المتعاملين بأقل قدر ممكن من التكاليف الإجرائية أو التعاقدية. فتسارع وتيرة الحياة الاقتصادية المعاصرة، والتقدم التقني في عالم الاتصالات والمعلومات، يتطلب تطوير أساليب التعامل الاقتصادي إلى أقل حد ممكن من القيود والالتزامات.

وعليه ينبغي أن نفرق ابتداء بين دائرة ما هو جائز شرعاً، وبين ما تطمح إليه الصناعة الإسلامية. فالصناعة الإسلامية تطمح لمنتجات وآليات نموذجية إن صح التعبير. بينما دائرة المشروع تشمل ما قد يكون نموذجياً بمقياس العصر الحاضر، وما ليس كذلك. السبب أن الشرع

جاء للجميع في كل زمان، وظروفُ الأفراد والمجتمعات تتفاوت وتتباين، فقد لا تكون الحلول النموذجية الآن ملائمة لعصر آخر. بينما الحلول التي تقدمها الصناعة الإسلامية ينبغي أن تكون نموذجاً للاقتصاد الإسلامي، فينبغي اختيار أفضل تلك النماذج وأحسنها تعبيراً عن الإسلام.

ترابط الكفاءة والمصداقية

إن هاتين الخاصتين، المصداقية الشرعية والكفاءة الاقتصادية، ليستا منعزلتين عن بعضها، بل في غالب الحالات نجد أن البحث عن الكفاءة يؤدي إلى حلول أكثر مصداقية، والعكس صحيح. وبناء على ذلك سنذكر فيما يلي أمثلة على كلا الخاصتين.

المرابحة للآمر بالشراء

من الأمثلة على الصيغ منخفضة الكفاءة صيغة المرابحة للآمر بالشراء، حيث يشتري المصرف الإسلامي السلعة، ثم يحوزها ويقبضها، ثم يبيعها للمشتري النهائي. ويزداد الأمر سوءاً إذا كان المشتري النهائي يقصد السيولة أصلاً، إذ سيحتاج حينئذ إلى بيع السلعة مرة ثالثة ليصل إلى مراده. وسنتطرق إلى «التورق» لاحقاً، بينما نكتفي هنا بمناقشة سلبيات المرابحة مجردة. إذ يتطلب الأمر حيازة المصرف للسلعة وقبضها، مع أن المصرف ليس له أي غرض في السلعة أصلاً. فالقبض والحيازة تكلفة إضافية تخرج المصرف عن وظيفته الأساسية.

وقد انتقد كثير من الاقتصاديين الإسلاميين مبدأ مزاحمة المصرف للتجار على هذا النحو، لكونها منافسة غير عادلة بالنظر إلى الأصول المالية التي يتمتع بها المصرف مقارنة بالتجار التقليديين. وفي نفس الوقت فإنها بعيدة عن المشاركة التي تمثل روح الاقتصاد الإسلامي ونموذجه الأمثل. فإذا أردنا للمصرف أن يقترب من المشاركة، وأردنا في نفس الوقت تقليل التكاليف الإجرائية للتمويل، وأن يبتعد المصرف عن منافسة التجار، سنحتاج أن نحور المرابحة التقليدية على النحو الآتي:

١. يوقع المصرف اتفاقية مشاركة مع البائع (وليس مع المشتري) على أن يشتري منه حصة شائعة من السلعة المعدة للبيع بأجل (٩٠٪ مثلاً). وبما أن البائع الآن شريك للمصرف، فإن حيازة البائع للسلعة تنوب عن حيازة المصرف، فيتخلص المصرف بذلك من تكاليف القبض والحيازة والتخزين.

٢. يتولى البائع بيع السلعة على العميل لحساب المشاركة بثمن آجل متفق عليه.

٣. تتوزع المسؤولية بين التاجر والمصرف، بحيث يقدم البائع الخدمات الفنية اللازمة للسلعة، بينما يتولى المصرف متابعة السداد وتحصيل الأقساط.

٤. عند اكتمال السداد يعطي المصرفُ البائعَ حصته في الربح وتنتهي المشاركة بذلك.

وبذلك تصبح علاقة المصرف الإسلامي بالتاجر علاقة تكامل وتعاون، لا علاقة تنافس وتزاحم. فالبائع يتولى مسؤولية حيازة السلعة والصيانة الفنية وما يتصل بذلك مما لا علاقة للمصرف به، بينما يتولى المصرف التقويم الائتماني للعميل ومتابعة السداد والتحصيل، مما لا شأن للتاجر عادة به. ولا ريب أن هذه الصورة لتطبيق المرابحة أكثر كفاءة من الصورة التقليدية، وفي نفس الوقت أقرب لروح الاقتصاد الإسلامي.[١]

بطاقة الائتمان

اختلفت أنظار الفقهاء المعاصرين حول الرسم الذي يأخذه البنك المصدر للبطاقة من التاجر (٣٪ مثلاً من سعر السلعة المباعة بالبطاقة). فهناك من منعها إما لأنها أجرة على الضمان، وإما لأنها من باب حسم الكمبيالة. وهناك من أجازها باعتبارها سمسرة أو عمولة.[٢] في نفس الوقت فإن البطاقة لم يتم توظيفها لمنح الائتمان بصورة مُرضية. فهل يمكن الوصول إلى حل يتجنب إشكال النسبة المخصومة على التاجر، وفي نفس الوقت يتيح منح الائتمان بشكل أبعد عن الصورية؟

أحد الحلول المقترحة هو بناء علاقة مشاركة بين المصرف الإسلامي وبين التاجر، كما تقدمت الإشارة إليه، من خلال الخطوات الآتية:

١. يدخل المصرف شريكاً للتاجر من خلال شراء ٩٧٪ من السلعة.

٢. يبيع التاجر السلعة، بحكم كونه شريكاً، لحساب المشاركة بثمن مؤجل على العميل، مثلاً بزيادة ١٠٪ على السعر الحال، مع تحديد وقت السداد.

٣. يتولى التاجر تسليم السلعة للمشتري وتقديم الخدمة الفنية المتصلة بها، بينما يتولى المصرف التحصيل و متابعة السداد.

٤. عند اكتمال السداد، يتم اقتسام الأرباح بين المصرف والتاجر بحسب الاتفاق.

بهذه الطريقة تصبح النسبة التي يخصمها المصرف على التاجر حصة في السلعة المباعة، ويصبح التاجر من ثم شريكاً للمصرف في الأرباح. كما يمكن استخدام البطاقة لمنح ائتمان للعميل لتيسير شرائه للسلع المطلوبة، وتنتفي الحاجة لقبض المصرف للسلعة وحيازته لها، من خلال حيازة شريكه وقبضه. وهكذا نجد أنه أمكننا إصابة عدة «عصافير» بحجر واحد، إذ أمكن اجتناب

---

[١] انظر: السويلم، ١٩٩٨م.

[٢] مجلة المجمع، ع٧ ج١، ص ٣٥٧–٤١١؛ ع٨ ج٢، ص ٥٧٣–٦٣٦؛ ع١٠ ج٢، ص ٥٦٥–٨٠٥، و ج٣، ص ٥–١٢٩.

شبهة النسبة المخصومة على التاجر، كما أمكن تقديم الائتمان للعميل مع اجتناب تكاليف القبض والحيازة. وقد لا تخلو هذه الصيغة من بعض عقبات، شرعية أو تنفيذية، لكن يمكن تطويرها وإعادة صياغتها لتحقيق الأهداف المرجوة بشكل أفضل.

بيع دين السلم

ومن الأمثلة على الخروج من الخلاف الفقهي: بيع دين السلم قبل قبضه. فقد أجازه الإمام مالك رحمه الله إذا كان من غير الطعام، ومنعه سائر الأئمة.[١] قد يتبنى البعض رأي الإمام مالك ويطرح فكرة تسييل الديون السلعية على هذا الأساس. لكن من الممكن تسييل الديون السلعية بصورة يوافق عليها جميع الأئمة دون فارق كبير بالنسبة للمنتج. فيمكن للدائن (حامل سند دين السلم) أن يبيع سلماً مواز للأول، بنفس المواصفات والشروط. ويمكن أن يضاف إلى ذلك اعتبار الدين الأول رهناً للسلم الموازي. وقد تعرض الفقهاء لرهن الدين، فأجازه المالكية، وللشافعية فيه قولان، وروايتان عن الإمام أحمد.[٢] فإذا صح اعتبار السلم الأول رهناً للسلم الثاني صار الدينان متقاربين في درجة المخاطرة ومتماثلين في الخصائص الأخرى.

وإمكانية تطبيق مثل هذا المنتج يعززها نظام الأوراق التجارية (الكمبيالات)، حيث ينص على أن المُظهر للورقة (البائع) يضمن وفاءها عند الاستحقاق.[٣] فليس هناك ما يمنع من تطبيق نفس الفكرة على دين السلم، بشروطه الشرعية.

التأجير المنتهي بالتمليك

ومن الأمثلة التي كثر حولها الجدل: الإجارة المنتهية بالتمليك. والاعتراض على هذا العقد نشأ من جهة تضمنه لبيعتين في بيعة، ومن جهة تكييف العقد: هل هو بيع أو إجارة؟ وإذا كان إجارة فما هو تكييف الدفعة الأولى المقدمة من العميل، هل هي أجرة مقدمة؟ ولأي فترة من مدة الإجارة؟ وإذا قرر العميل فسخ العقد، هل يسترد شيئاً مما دفعه، أو يبقى بالكامل للمصرف؟

ولكن من الممكن صياغة العقد بصورة أبعد عن الإشكال الفقهي، وأكثر عدالة للعميل، وأكثر مرونة للمصرف، على النحو الآتي:

١. يعتبر العقد إجارة من المصرف للعميل لمدة محددة بأجرة محددة.

---

[١] الوسوعة الفقهية «سلم».

[٢] الكافي ص٤١٦؛ المجموع ١٢/٣٣٧؛ الفروع ٤/١٨٥، الفقه الإسلامي وأدلته ٥/٢٢٦-٢٢٨؛ نيل المآرب ٣/١٢٨.

[٣] انظر: الأوراق التجارية، ص ١٤٤.

٢. للعميل في أي وقت خلال مدة العقد الخيار أن يشتري الأصل المؤجر، أو حصة شائعة منه، بالسعر الذي يتفق عليه الطرفان حين الشراء. وقد يحسم ثمن التملك من الأجرة أو يتم دفعه مستقلاً.

٣. تعتبر الدفعة المقدمة ثمناً لشراء حصة شائعة من الأصل المؤجر.

وهذه الصيغة في الحقيقة هي صيغة المشاركة المتناقصة، ويصدق عليها أنها تأجير مع خيار التمليك، وهي بديل أفضل من صيغة التأجير المنتهي بالتمليك من جهة تملك العميل التدريجي للأصل، بدلاً من انتظاره إلى حين نهاية العقد. كما تفضله من جهة ابتعادها عن الصورية، حيث يعتبر التملك بيعاً حقيقياً بسعر السوق، بدلاً من الهبة أو السعر الرمزي الذي يتم به التمليك في نهاية عقد الإجارة. كما تخلو هذه الصيغة من إشكال بيعتين في بيعة، كما سيأتي إن شاء الله. وإذا تملك العميل جزءاً من الأصل فله الأولوية في شراء بقية الأصل بموجب حق الشفعة.

وهذه الصيغة أيضاً أكثر مرونة للمصرف، فلو ارتفعت الأسعار أثناء مدة الإجارة، أمكن للمصرف أن يستفيد من ذلك عند تسعير الحصة المباعة. وإذا انخفضت الأسعار أمكن العميل شراء حصة أكبر من الأصل، وهذا يعجل انتهاء مدة العقد ومن ثم إتاحة الفرصة للمصرف لاستثمار جديد. ولو رغب العميل في جدولة أقساط إجارة لفترة قادمة فيمكن للمصرف أن يعوض ذلك في سعر الحصة المباعة لاحقاً، دون أي زيادة في أقساط الأجرة نفسها.

وعلى كل تقدير فإنه من الممكن صياغة العقد بصورة أبعد عن الإشكال الفقهي وفي نفس الوقت أكثر كفاءة ومرونة وعدالة، وبذلك تتحقق مصلحة الطرفين، والله أعلم.

التورق

التورق صيغة للحصول على السيولة من خلال شراء سلعة بثمن آجل ثم بيعها بثمن فوري لغير البائع. وهو مثال لـ «هندسة مالية» غير كفوءة، إذ يتحمل المشتري تكاليف القبض والحيازة ثم خسارة البيع الفوري، وهي جميعاً تكاليف إضافية لا تفيد المتورق بشيء، وهذا ما دعا شيخ الإسلام ابن تيمية للقول بمنع التورق، إذ يمتنع أن يحرم الله الاقتراض بفائدة ثم يجيزه بطريق أكثر كلفة ومشقة، «فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى وتبيح ما هو أعلى منه».[١]

لكن يوجد في الفقه الإسلامي ولله الحمد ما يغني عن هذه الصيغة، بصورة أكثر كفاءة وأكثر مشروعية، وذلك من خلال عقد السلم. حيث يقبض المحتاج للسيولة النقد مقدماً مقابل سلعة في الذمة مؤجلة. وإذا كان الدائن تاجراً كان السلَم محققاً لمصلحة الطرفين: البائع (الراغب

[١] انظر: إعلام الموقعين ٣/ ١٧٠؛ تهذيب السنن ٥/ ١٠٨-١٠٩.

في السيولة) ينتفع من خلال الحصول على النقد فوراً دون إجراءات إضافية، والمشتري (التاجر) ينتفع من خلال ضمان حصوله على سلعة تدخل في نطاق تجارته، وبذلك يمكن للتاجر توظيف فائض السيولة لديه في مجال الائتمان.

وإذا كان المشتري ممولاً، فيمكنه استخدام السلعة في البيع الآجل، وبذلك تكتمل الدورة التجارية للمول. فيشتري السلعة سلماً، ثم بعد قبضها يبيعها بالأجل. وهذا سيعطي الممول فرصة أفضل لتنويع محفظته الاستثمارية، فبدلاً من أن تكون جميعها ديوناً نقدية، يكون بعضها نقدياً وبعضها سلعياً. والتنويع كما هو معلوم من أفضل الطرق لتحييد المخاطرة. فإذا ارتفعت أسعار السلعة محل المتاجرة، كان ذلك خسارة في ديون النقد، ولكنه يمثل ربحاً في ديون السلم، والعكس بالعكس. فالمحصلة هي تحييد المخاطرة بدرجة عالية. وبناء على توقعات السوق يمكن للمول أن يوزع محفظته بين السلم والبيع الآجل بما يحقق أفضل عائد بأقل مخاطرة.

زكاة الفطر

مثال آخر في غير المعاوضات المالية: اختلفت آراء الفقهاء في زكاة الفطر، فالجمهور يرون أنها تخرج طعاماً، بينما يرى الحنفية جواز إخراجها نقداً، لكون النقد أنفع للمستحق ويتيح له الاختيار بحسب رغبته أو حاجته.[١] وقد يكون من اليسير إخراج الطعام في بعض البلاد الإسلامية. أما في الغرب فالقول بإخراج الطعام تواجهه عدة عقبات، أبرزها تحديد «قوت أهل البلد»، وما يتبع ذلك من تفاوت رغبات الأفراد، ومدى انتفاع المستحق بالزكاة. وكان أحد الحلول التي طرحت في أحد المراكز الإسلامية هو إخراج الزكاة على شكل بطاقة طعام (food coupon) المعروفة في الغرب، حيث تخول صاحبها شراء أي صنف من أصناف الطعام من متاجر الأطعمة، باستثناء التبغ والكحول (ومن الممكن استثناء لحم الخنزير ومشتقاته كذلك)، لكنها لا تخوله معاوضتها بنقد تجنباً لصرفها في المحذورات المشار إليها. فهذا الحل يجمع بين اشتراط إخراج الزكاة من الطعام، وبين مزية مراعاة احتياج المستحق ورغبته بالنسبة للطعام المختار، فهو يحقق مقاصد الفريقين، والله أعلم.

---

[١] انظر فقه الزكاة ٢/٩٤٨-٩٥١.

(٣)

الكفاءة الاقتصادية والشروط العقدية

يظن البعض أن تجنب الربا يتطلب التوغل في الالتزامات التعاقدية والإجراءات التنفيذية، وربما ظن أنه كلما كانت هذه القيود والالتزامات أكثر كلما كان التعامل أبعد عن الربا، وقد يستدل لذلك بحديث بلال المازني رضي الله عنه في بيع التمر بالتمر، حين قال: «بع الجمع بالدراهم واشتر بالدراهم جنيباً». لكن هذا الظن محل نظر. فالإسلام حرم الربا والغرر، لكنه لا يقصد من وراء ذلك التعقيد أو التقييد. كيف، والإسلام اعتبر الأصل في العقود الحل، وأن البيع ينعقد بما دل عليه، دون رسوم أو طقوس؟ فهو دين الفطرة، وهذا ما يستلزم القول أن التعقيد وتكثير الشروط العقدية لا ينسجم مع روح الشريعة وتصرفاتها.

وأما حديث بلال رضي الله عنه، فهو دال على منع مبادلة ربوي بجنسه مع التفاضل، والمقصود بذلك والله أعلم، الفصل بين عمليتي بيع التمر الجنيب (الجيد) وبيع التمر الجمع (الردئ) من خلال توسيط السوق. فإذا تحقق الفصل بين هاتين العمليتين تحقق مقصود الشارع. ومن حكم هذا الفصل عدم تركيز القوت الضروري لدى الأقلية، فإن توسيط السوق يستلزم تداول القوت عبر السوق، فيصبح بذلك متاحاً للجميع.

وعليه يمكن للمشتري (صاحب التمر الردئ) أن يشتري التمر الجيد من البائع، ويوكله في بيع التمر الردئ نيابة عنه بسعر السوق، مقابل عمولة مناسبة. فيصبح البائع بذلك سمساراً لصاحب التمر بدلاً من أن يكون مشترياً منه. وهذا يحقق مقصود الحديث من توسيط السوق، فإن التمر الردئ سيباع بسعر السوق لطرف ثالث، وبذلك يتم الفصل بين العمليتين. فبدلاً من أن يكون التاجر بائعاً للتمر الجيد ومشترياً للتمر الردئ، صار بائعاً للتمر الجيد، سمساراً في بيع التمر الردئ. فهو في كلا الأمرين يقوم مقام البائع، وهذا أدعى إلى تحقيق الكفاءة الاقتصادية، لأن في كونه بائعاً في الحالين استغلال لمهاراته في البيع، وهو مجال تخصصه ابتداء. كما أن هذا الأسلوب يسمح لكلا الطرفين بالانتفاع في البيعة الثانية، وهي بيع التمر الردئ. لأن البائع سيسعى للحصول على أفضل سعر (خاصة إذا كانت العمولة نسبة من ثمن البيع)، فينتفع بذلك الطرفان البائع والمشتري. بخلاف ما إذا كان البائع مشترياً للتمر الردئ، فإنه سيسعى لشرائه بأقل سعر، فتتنافر مصلحته مع مصلحة الطرف الآخر.

والمقصود أن قوله ﷺ: «بع الجمع بالدراهم واشتر بالدراهم جنيباً» لا يتنافى مع الكفاءة

الاقتصادية، بل في حقيقة الأمر يسمح بها على وجه لا يتضمن مفسدة ربا الفضل. فليس المقصود إذن هو تعقيد الإجراءات التعاقدية.

قاعدة المنع من بيعتين في بيعة

ومما يدل على قصد التشريع إلى عدم التعقيد في الشروط العقدية نهيه ﷺ عن بيعتين في بيعة.[1] هذا النهي، الذي ربما أشكل فهمه على بعض الباحثين، يمثل في نظر الكاتب تميزاً للاقتصاد الإسلامي في مجال الكفاءة الاقتصادية يستحق الكثير من التأمل والتحليل. وذلك أن دلالة الحديث الظاهرة تشير إلى أن الشارع لا يحبذ العقود المركبة، وأنه يفضل العقود البسيطة التي لا تزيد عن «بيعة» واحدة.

ويؤكد ذلك ما تقدم في مفهوم «الهندسة المالية» من أن الابتكار المقصود ليس مجرد الاختلاف عن السائد، بل لا بد أن يكون هذا الاختلاف متميزاً إلى درجة تحقيقه لمستوى أفضل من الكفاءة والمثالية. ولذا فلا بد أن تكون الأداة أو الآلية التمويلية المبتكرة تحقق ما لا تستطيع الأدوات والآليات السائدة تحقيقه. فإذا كان مجموع بيعتين يساوي بيعة واحدة من نوع آخر، فلا معنى إذن للجوء إلى البيعتين سوى الالتفاف على ما يوجد من أنظمة تمنع تلك البيعة الواحدة أو تقيدها. وأقرب مثال معاصر لذلك هو عمليات «إعادة الشراء» (repos) التي تقدمت الإشارة إليها.

وعليه فأي بيعتين بين طرفين تكون محصلتهما بيعة من نوع ثالث، ينبغي النظر إليهما بمقياس البيعة الثالثة. فإن كانت البيعة الثالثة ممنوعة شرعاً كانت البيعتان كذلك. وإن كانت البيعة الثالثة مقبولة شرعاً لم يكن هناك حاجة للبيعتين، وأمكن تحصيل المقصود من خلال البيعة الثالثة مباشرة. وإذا لم تتطابق البيعتان مع بيعة ثالثة، يمكن النظر في مدى جواز البيعتين.

مثال الأول: العينة وعمليات إعادة الشراء كما تقدم، فإن محصلتها قرض ربوي، فهي ممنوعة.

مثال الثاني: الشركة، فإنها محصلة بيع حصة من رأسمال كل من الشريكين على الآخر واستئجار كل لصاحبه. فالمجموع هو الشركة، وهي تغني عن كل عقد على حدة.

مثال الثالث: لو اشترى قماشاً على أن يخيطه البائع، أو لو باعه داره على أن يبيعه المشتري بستانه، فهذا النوع فيه تفصيل، كما سيأتي إن شاء الله.

---

[1] أخرجه أحمد والترمذي وصححه، والنسائي وغيرهم (إرواء الغليل ١٣٠٧). وانظر في الموضوع: المغني ٦/٣٣٢-٣٣٨؛ الموسوعة الفقهية «بيعتان في بيعة»؛ نظرية الشرط في الفقه الإسلامي، ص٤٩٩-٥٤٩؛ البحوث المقدمة إلى الندوة الفقهية الخامسة لبيت التمويل الكويتي، ١٩٩٨م.

انحصار النهي فيما بين طرفين

ويلاحظ أن النهي عن بيعتين في بيعة ينصب على ما كان بين طرفين، لأنه ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة، والبيعة إنما تكون بين طرفين، فإذا تضمنت بيعتين علم أنهما بين طرفين. فإذا كانت إحدى البيعتين مع طرف والأخرى مع طرف آخر لم تدخل في النهي، إلا إذا وجد تواطؤ بين الأطراف.

وبناء على ذلك يمكن الوقوف على مستند من أجاز التورق، مع أنه بيعتان محصلتهما اقتراض بفائدة، وهو: أن البيعتين لم تتم بين نفس الطرفين، فلا يمكن اعتبارهما بيعة واحدة، والنبي ﷺ نهى عن بيعتين في بيعة، والبيعة لا تكون إلا بين طرفين. فإذا لم تكن بين طرفين لم تكن بيعة، فلا يشملها النهي.

فمن يجيز التورق يرى أنه نظير المرابحة للآمر بالشراء. فإن محصلة شراء المصرف للسلعة، بناء على طلب العميل، ثم بيعها عليه بثمن آجل، هو إقراض بفائدة، والسلعة غير مقصودة أصلاً للمصرف، كما أن السلعة غير مقصودة للمتورق. لكن لما كانت البيعتان تنعقدان مع طرفين مختلفين لم يصح اعتبارهما بيعتين في بيعة. فالمرابحة شراء بنقد ثم بيع بأجل ومحصلتها إقراض بفائدة، بينما التورق شراء بأجل ثم بيع بنقد ومحصلته اقتراض بفائدة، فهما على طرفي عملية القرض. لكن تعدد الأطراف في كلا المعاملتين قد يمنع من دخولهما ضمن بيعتين في بيعة. لكن لو وجد تواطؤ على إعادة السلعة للبائع الأصلي أو على تحصيل النقد، في المرابحة أو في التورق، أصبحت المعاملة بين طرفين ودخلت في مفهوم بيعتين في بيعة.

ولا يعني هذا أن هذه التعاملات هي النموذج الأمثل الذي ينبغي أن تتبناه الصناعة الإسلامية. فهناك فرق بين دائرة الجائز شرعاً وبين ما هو أولى وأجدر بالاتباع، كما تقدمت الإشارة لذلك. ورسالة الصناعة الإسلامية ينبغي أن تعنى بالصيغ الشرعية الكفؤة، لكن هذا لا يعني أن ما عداها محرم لمجرد نقص كفاءته، والله أعلم.

تصنيف أقسام بيعتين في بيعة

ويمكن النظر إلى النهي عن بيعتين في بيعة من خلال مقصود البيع أصلا وحكمة مشروعية التبادل. فالتبادل شرع لتحقيق منافع المتبايعين. فمن كان يملك نقوداً ويحتاج طعاماً، يمكنه أن يبادل آخر يملك طعاماً ويحتاج نقوداً، وتكون المحصلة هي منفعة للطرفين معاً. أي أن الحكمة الأساسية للبيع تتضمن نقل السلعة أو المبيع من يد البائع إلى يد المشتري.

وهذا يعني أنه إذا وجدت بيعة واردة على سلعة معينة، ثم وجدت بيعة أخرى مصاحبة لها، فلا تخلو البيعة الثانية من أحد أمرين: إما أن تكون واردة على نفس السلعة المباعة في البيعة

الأولى، أو تكون واردة على سلعة أخرى.

١. فإن كانت البيعة الثانية واردة على نفس السلعة الأولى، فمؤدى ذلك أن البيعة الثانية تضمنت إعادة نقل السلعة من يد المشتري إلى يد البائع. وهذا يعني أن البيعة الأولى فقدت المقصود منها، ولم تتحقق فيها مصلحة التبادل الأساسية. وإذا كان كذلك، فالبيعة الأولى إذن وسيلة لأمر آخر غير ما قصده الشرع من البيع. أي أن البيعتين معاً ذريعة للتمويل أو الضمان، كما سيأتي.

٢. وإن كانت البيعة الثانية واردة على سلعة أخرى، فننظر حينئذ في مصلحة الطرفين منها.

(ا) فإن كان تبادل السلعة الثانية يحقق مصلحة الطرفين حتى لو استقلت البيعة الثانية عن البيعة الأولى، فهذه مبادلة حقيقية، ولا ضير من اجتماعها مع البيعة الأولى.

(ب) لكن إن كان أحد الطرفين لا يرغب أساساً في تبادل السلعة الثانية، لكنه قَبل بها بسبب حاجته إلى مبادلة السلعة الأولى، فهذا استغلال من البائع للَمشتري، وقد صرح الفقهاء بمنعه.

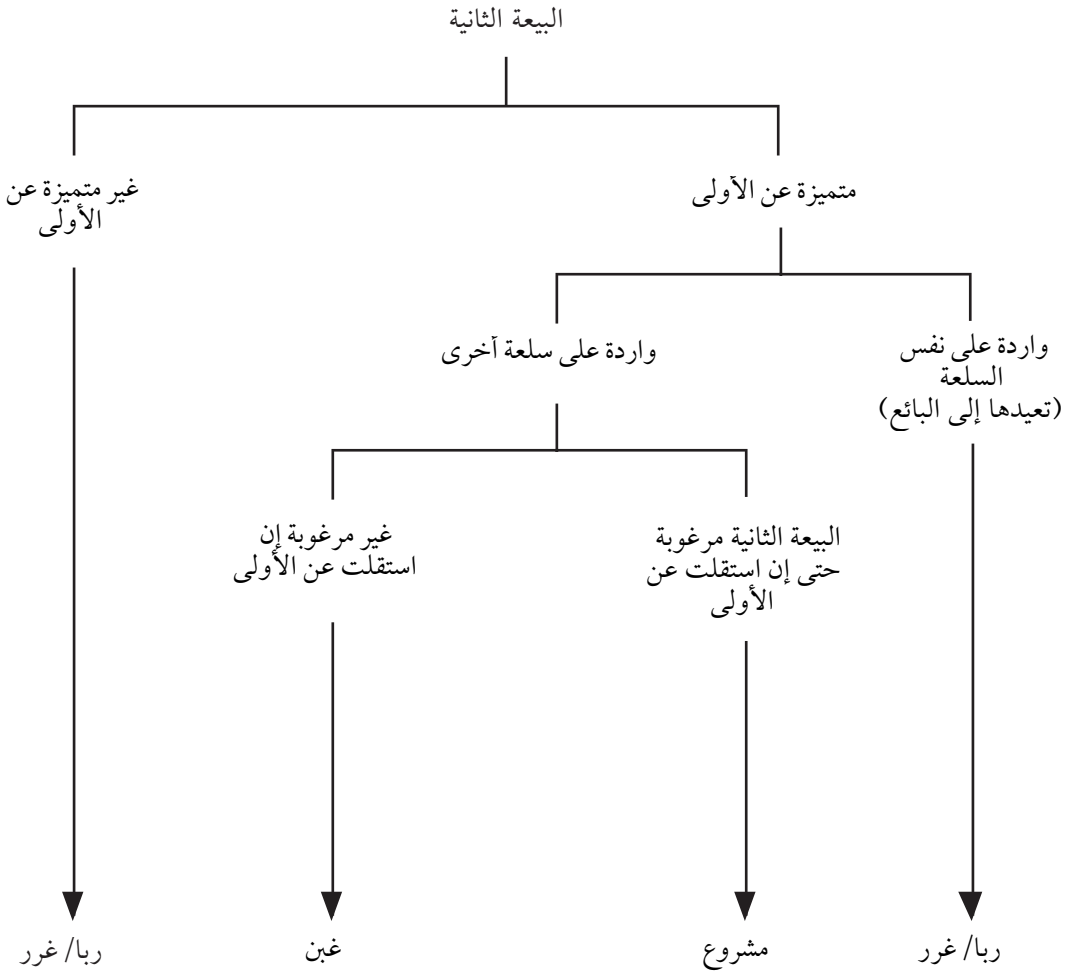
٣. وهناك قسم ثالث ذكره الفقهاء، وهو إذا ما كانت البيعة الأولى غير متميزة عن البيعة الثانية، فهذا يؤدي إلى الغرر، ولذلك منعوا هذه الصيغة (انظر الرسم المرفق).

ولكي تتضح هذه الأقسام، دعنا نذكر أمثلة لكل منها.

توارد البيعتين على نفس السلعة

١. أما القسم الأول، فهو بيع العينة. فيبيع البائع السلعة على المشتري بثمن مؤجل ١٢٠ مثلاً، ثم يبيع المشتري نفس السلعة على البائع بثمن حاضر ١٠٠. فالبيعة الأولى هنا ليست مقصودة، لأن نفس السلعة عادت إلى ملك البائع الأصلي. فمجموع البيعتين حيلة على التمويل، والمحصلة هي أن المشتري قبض ١٠٠ نقداً، في مقابل ١٢٠ مؤجلة في ذمته للبائع، وهذا هو الربا.

تصنيف أقسام بيعتين فى بيعة



* ويدخل في هذا القسم ما يسمى «بيع الوفاء»، وهو أن يبيع سلعة أو داراً بشرط أنه إذا رد الثمن فإن المشتري يرد المبيع.[١] وظاهر هذا العقد أنه بيع مع شرط الخيار للبائع، لكن في واقع الأمر يتواطأ الطرفان على أن البائع مقترض للثمن ويرده بعد مدة معينة، وفي مقابل ذلك ينتفع المشتري بالأصل المبيع ثم يرده لصاحبه. فلو كان البيع مقصوداً لما رجع المبيع لصاحبه، ولا رجع الثمن للمشتري، فدل على أن البيع غير مقصود. ولذلك علل الجمهور منع هذا العقد بأنه «يخالف مقتضى البيع وحكمه، وهو ملك المشتري للمبيع على سبيل الاستقرار والدوام». فإعادة المبيع للبائع مناقض لمقصد البيع، فدل على أن المراد غيره.

ومقتضى البيع أن يدخل المبيع في ضمان المشتري، كما أن الثمن يدخل في ضمان البائع. فإذا توطآ على رد المبيع ورد الثمن بعد ذلك كان من باب السلف،[٢] والسلف يطلق على المعين وعلى الموصوف،[٣] فهو يشمل الثمن والمبيع. فيؤول العقد إلى صيغة «سلفني أسلفك»: يسلف المشتري البائعَ الثمن، مقابل أن يسلف البائعُ المشتري المبيع، ثم يسترد كل منهما ماله. وحقيقة «سلفني أسلفك» أنها بيعتان: البيعة الأولى عندما يسلم كل طرف البدل لصاحبه. البيعة الثانية عندما يسترد كل منهما بدله، فهما بيعتان متعاكستان. وفيما بينهما فإن كل بدل في ضمان من هو تحت يده. فالعقد ينطبق عليه أنه بيعتان في بيعة، فهو داخل في النهي.

وقد صح عنه ﷺ أنه نهى عن سلف وبيع.[٤] وإذا كان كذلك فأولى أن ينهى عن سلف وسلف، لأن الشرع يتسامح في البيع ما لا يتسامح في السلف، كما أنه سلف جر نفعاً، فدل على منع السلف في مقابل السلف.

أما إذا لم يتواطأ الطرفان على السلف، فهو عقد صحيح، وقد أجاز الإمام أحمد رحمه الله العقد ما لم يكن ذلك حيلة على الربا،[٥] لأنه في غياب التواطؤ، فقد يردّ المشتري الثمن وقد لا يرده، أو قد يقبض المشتري المبيع لا على وجه الانتفاع وإنما على وجه الرهن فحسب، فلا يدخل في باب السلف، والله أعلم.

* ويدخل في هذا القسم، عند جمهور الفقهاء، إذا ما اشترى السلعة بشرط أن يستأجر

---

[١] انظر: الموسوعة الفقهية «بيع الوفاء»؛ الخيار في العقود، ص ٢٦٠، ٧٧٣؛ مجلة المجمع، ع٧، ج٣.

[٢] وقد صرح فقهاء المالكية أن بيع الوفاء متردد بين البيع والسلف، إن جاء بالثمن كان سلفاً، وإن لم يجئ به كان بيعاً، ولذلك يدخل في النهي عن بيع وسلف. انظر بداية المجتهد ٣/٣١٢.

[٣] انظر: تفسير آيات ٢/٦٩٤؛ زاد المعاد ٥/٨١٣.

[٤] رواه أحمد وأصحاب السنن، والحاكم والطبراني (صحيح الجامع ٦٩٥٩، ٧٦٤٤).

[٥] المغني ٦/٤٧، كشاف القناع ٣/٢٠٢..

البائع نفس السلعة من المشتري.[١] فمثلاً يشتري المشتري من البائع آلة بمبلغ ١٠٠ ألف، بشرط أن يستأجرها البائع من المشتري بمبلغ ٢٥ ألف لمدة خمس سنوات. ففي هذه الصيغة لم ينتفع المشتري فعلياً بالآلة، كما أن البائع لا يزال هو المنتفع بها، قبل العقد وبعده. أي أن الآلة بقيت في حيازة صاحبها الأصلي، فحكمة التبادل لم تتحقق من البيعة الأولى، فهي إذن غير مقصودة لذاتها. وإنما المقصود هنا هو التمويل، حيث قبض البائع ١٠٠ ألف نقداً، في مقابل أقساط مؤجلة يبلغ مجموعها ١٢٥ ألف خلال مدة التأجير. بينما صارت الآلة في ضمان المشتري أو الممول، وهذا مقصود له لأجل أن يكون بمثابة رهن وتوثيق لمستحقاته على المستأجر.

* ونفس الصيغة قد تستخدم ذريعة للتأمين التجاري، لكن يكون ثمن البيع هنا مؤجلاً. فمثلاً يبيع المستأمن السيارة بثمن مؤجل لمدة سنة إلى شركة التأمين، على أن يستأجرها الأول بأقساط شهرية. ويكون للطرفين الخيار في إمضاء البيع أو رده خلال مدة العقد، فما يصيب السيارة من تلف خلال المدة يكون في ضمان الشركة.[٢] وفي نهاية المدة تلغي الشركة أو المستأمن البيع، وترجع السيارة لملكية المستأمن.

فهذه الصيغة تؤول إلى التأمين، فالبائع هو المستأمن، والمشتري هو شركة التأمين، وقسط الإيجار هو قسط التأمين. والسيارة لا تزال في حوزة البائع، وهو المنتفع بها قبل العقد وبعده. فالبيعة الأولى لم تحقق المقصود منها، فهي إذن وسيلة لنقل ضمان السيارة من البائع إلى المشتري فحسب، ثم الإجارة في مقابل الضمان. والخيار شرع لتحقيق المصلحة المشروعة، أما هنا فإن الخيار يستغل للوصول إلى الغرر، ولذلك لا يجوز الخيار إذا كان حيلة على محرم، كما صرح بذلك الفقهاء.[٣]

* وهناك وسيلة أخرى لنفس النتيجة، لكن من خلال السلف. حيث يقوم المستأمن بإسلاف سلعة للمؤمن، ثم يستأجرها منه. فيسلفه مثلاً سيارة من نوع معين، بحيث يلتزم المدين بإعادة مثلها إلى الدائن بتاريخ محدد. ثم يستأجر الدائن نفس السيارة من المدين بأقساط دورية. فالذي حصل هنا أن السلف لم يتحقق المقصود منه، لأن نفس السلعة رجعت إلى الدائن، وهو المنتفع منها حقيقة. ولكن ضمان السيارة انتقل إلى المدين في مقابل أقساط دورية يدفعها الدائن. أي أن مجموع الصفقتين أدى إلى أن المدين يضمن السيارة للدائن في مقابل ثمن محدد، وهذا هو التأمين التجاري. كما أن النبي ﷺ نهى عن سلف وبيع، وهو يشمل هذه الصورة.

---

[١] هذه الصورة تدخل في بيع الوفاء إذا وجد خيار الرد، كما ذكر الشيخ مصطفى الزرقاء رحمه الله. انظر مجلة المجمع ع٧ ج٣، ص ١٦، ويسمى في هذه الحالة «بيع الاستغلال»، وصرح المالكية بمنعه، انظر ص ٤٨٢ من عدد مجلة المجمع المذكور.

[٢] الخيار في العقود، ص٢٧٨–٢٨٠؛ خيار الشرط في البيوع، ص٥٧٧.

[٣] الخيار في العقود، ص ٢٦٠.

تنافي العقود

ونلاحظ في جميع الأمثلة السابقة أن البيعة أو الصفقة الأولى لا تؤدي المقصود منها، وهو انتفاع المشتري بالمبيع وحيازته له، بل يعود المبيع إلى حيازة البائع، وهو المنتفع منه فعلاً. وهذا يعني أن البيعة الثانية تنافي البيعة الأولى وتضادها، حيث تلغي أحد أهم آثارها وهو انتفاع المشتري بالمبيع.

وتنافي العقود وتضادها معنى مناسب لتعليل النهي عن بيعتين في بيعة. وتكاد تتفق كلمة المذاهب على منع الشروط والعقود المنافية لمقتضى العقد الأصلي.[١] وربما كان فقهاء المالكية أوضح في التأصيل على هذا النحو، حيث صرحوا بمنع الجمع بين العقود المتضادة،[٢] لكنهم لم يتفقوا في تطبيقهم لهذه القاعدة.[٣] ولعل الأنسب في ذلك تحديد دائرة التضاد بمحل العقد، بحيث يكون أحد العقدين يستوجب عكس ما يستوجبه الآخر فيما يتعلق بالمبيع، على نحو ما تقدم بيانه. ولذلك قال الفقهاء: «ما خرج من اليد وعاد إليها يعد لغواً».[٤] وهي قاعدة ثمينة في تحديد المراد بالتنافي والتضاد بين العقود.

ولعل الفقيه المالكي جلال الدين ابن شاس المتوفى سنة ٦١٦هـ من أوائل من صاغ هذه القاعدة، حيث عقد في كتابه «الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة» باباً لدراسة تهمة التحيل على العقود المحرمة، قرر فيه أن: «أصل هذا الباب، وهو المعروف عند أهل المذهب ببيوع الآجال، اعتبار ما خرج من اليد وما خرج إليها، فإن جاز التعامل عليه مضى وإلا بطل».[٥] وتبعه على هذا الأصل أبو العباس القرافي حيث قال: «والأصل أن ينظر ما خرج من اليد وما خرج إليها، فإن جاز التعامل به صح وإلا فلا، ولا تعتبر أقوالهما (أي المتبايعين) بل أفعالهما فقط. فهذا هو تلخيص الفرق بين الذرائع التي يجب سدها والذرائع التي لا يجب سدها».[٦]

ولعل هذا هو المراد من النهي عن شرطين في بيع، إذ يكون أحد الشرطين منافياً لمقتضى الآخر. أما العدد مجرداً فليس له اعتبار، سواء كان شرطاً واحداً أو ثلاثة أو أكثر. فالعبرة هي بالتنافي والتضاد، وهذا لا يكون إلا بين شيئين. فالتنافي هو الذي يحدد العدد باثنين، فإذا لم

---

[١] الإنصاف ٤/٣٤٨، مغني المحتاج ٢/٣٤، بدائع الصناع ٥/١٧١-١٧٢..

[٢] الفروق ٣/١٤٢؛ القبس ٢/٨٤٣؛ حماد، ١٩٩٨، ص١١.

[٣] حماد، ١٩٩٨، ص ١٥-١٦.

[٤] مواهب الجليل ٤/٣٧٤، حاشية الدسوقي ٣/٦٢.

[٥] الجواهر الثمينة ٢/٤٤٢.

[٦] الفروق ٣/٢٦٩.

يكن هناك تناف وتضاد فلا عبرة بالعدد. وهكذا القول في النص على عدد البيعتين، دون ثلاث أو أكثر. فإن التنافي لا يكون إلا بين بيعتين، ولذلك نص على المنع منهما، أما في غياب التنافي والتضاد فيستوي العقد الواحد والعقود المتعددة. فتبين بذلك أن النهي عن شرطين في بيع وعن بيعتين في بيعة يدل على النهي عن الشروط والعقود المتنافية المتضادة، وأقل ما ينطبق عليه ذلك هو محل العقد، بحيث يتوارد شرطان أو عقدان على محل واحد، ينافي أحدهما مقتضى الآخر ويضاده، والله أعلم.

منع العبث في التشريع

وانتقال المبيع من البائع ثم عودته إليه مرة أخرى يجعل العقد الأول لاغياً، كما تقدم، واللغو والعبث مما تتنزه عنه الشريعة الغراء، إذ قد تقرر فقهاً أنه «لا عبث في الشريعة»، وأن العبث «باطل شرعاً»، وأن «العبث لا يشرع».[١]

وربما لهذا السبب كره بعض السلف أن يقول البائع: أبيعك هذه السلعة ولي نصفها، ولكن يقول: «أبيعك نصفه».[٢] والنتيجة واحدة، لكن في الصورة الأولى ينتقل النصف من البائع إلى المشتري ثم يعود إلى البائع، فهو لغو، ولذلك علل بعض السلف الكراهة بقوله: «باعت شمالك من يمينك»، وقال بعضهم: «وَلّيتَ شيئاً ودخلتَ فيه».[٣] وفي الصورة الثانية يقع البيع على النصف المستقر في يد المشتري، فينتفي منها اللغو.

وإذا كان العقد لغواً وعبثاً فهو عبء وتكلفة على العقد دون مبرر اقتصادي، وهذا ما يجعل مثل هذه المنتجات غير مرغوبة من الناحية العملية. ومن هنا نرى القيمة الاقتصادية لمنع بيعتين في بيعة: إذ فيه سد لباب العقود الصورية التي لا تحمل أي قيمة مضافة للنشاط الاقتصادي، إنما تزيد من التكلفة الإجرائية للعقد، ومن ثم تؤدي إلى نقص الكفاءة دون مقابل.

وقد يرى بعض الفقهاء جواز بعض الأمثلة المذكورة أعلاه، ولا غضاضة في ذلك، إذ ليس المقصود هنا ترجيح رأي فقهي على آخر، وإنما بيان المنهج الأبعد عن الخلاف والأقرب إلى مقاصد التشريع، والأليق بالصناعة الإسلامية. فالعقود والشروط المتنافية المتضادة تزيل عن المنتج بهاء الروح الإسلامية وتميز الاقتصاد الإسلامي، فالأولى إذن اجتنابها ما أمكن.

---

[١] الموافقات ١/١٥٨، ١٧٧، ٢٥٤.

[٢] مصنف عبدالرزاق ٨/٢٦١.

[٣] نفسه.

الغبن والاستغلال

٢. وأما القسم الثاني، فهو يتعلق بالاستغلال أو الغبن.

فيكون المشتري مثلاً يرغب في شراء منزل معين، فيشترط البائع أن يبيعه المشتري بستاناً له في مقابل منزله، دون أن يكون للمشتري رغبة في ذلك. فإن كان المشتري محتاجاً للمنزل حاجة ماسة، فلن يجد بداً من أن يقبل ببيع بستانه لصاحب المنزل. بينما لو ترك الأمر لحرية اختيار المشتري، لما رضي ببيع بستانه. فهذا استغلال من قبل البائع للمشتري بإلزامه ببيعة لا يريدها، ولكنه رضي بها مرغماً لحاجته الماسة للبيعة الأولى، كما ذكر ذلك الفقهاء.[١] وهذا الاستغلال يدخل في عموم ما ورد من النهي عن بيع المضطر.[٢]

ويعرف ما إذا كان هناك استغلال أو لا بالنظر في كل بيعة على حدة. فإن كانت مقصودة استقلالاً بحيث تحقق مصلحة الطرفين، لم يكن هناك ضرر من اجتماعهما. وإن كانت إحدى البيعتين لا تحقق إلا مصلحة أحد الطرفين، ولا توجد من ثم إلا بسبب الحاجة للأخرى، فهذا هو معنى الاستغلال.

ويشهد لذلك قول النبي ﷺ لابن اللتبية، حين استعمله لجمع الصدقة فجاء فقال:«هذا لكم وهذا أهدي إلي»، فقال له عليه السلام: «أفلا قعدت في بيت أبيك وأمك فتنظر أيهدى إليك أم لا؟».[٣] قال شيخ الإسلام: «فكان هذا أصلاً في اعتبار المقاصد ودلالات الحال في العقود. فمن أقرض رجلاً ألفاً وباعه ثوباً يساوي درهماً بخمسائة علم أن تلك الألف إنما أقرضت لأجل تلك الزيادة في ثمن الثوب، وإلا فكان ثمن الثوب يترك في بيت صاحبه، ثم ينظر المقترض أكان يقرض تلك الألف أم لا؟». قال: «وما أشبه هذه العقود يقال فيها ما قاله النبيﷺ : أفلا أفردت أحد العقدين عن الآخر، ثم نظرت هل كنت مبتاعها أو بايعه بهذا الثمن؟».[٤]

والاقتصاديون يسمون هذا النوع من تركيب العقود (أبيعك سلعة بشرط أن تشتري أخرى): ربط الصفقات (tying arrangements)، ويمثل صورة من صور الممارسات الاحتكارية الممنوعة قانوناً،[٥] بينما يطلقون مصطلح التقابل (receprocity) على صيغة: أبيعك بشرط أن

---

[١] الفقه الإسلامي وأدلته، ٤ / ٤٧١ .

[٢] رواه أحمد (٩٣٧) وأبو داود والبيهقي (ضعيف الجامع ٦٠٦٣) . قال الخطابي : « وفي إسناد الحديث رجل مجهول لا ندري من هو، إلا أن عامة أهل العلم قد كرهوا البيع على هذا الوجه » معالم السنن ٥ / ٤٧ .

[٣] متفق عليه، واللفظ لمسلم (١٨٣٢) (صحيح الجامع ١٣٥٧) .

[٤] بيان الدليل، ص ٢٣٢-٢٣٣، ٢٣٨ .

[٥] انظر: Whinston, 1990; Martin, 1993, pp. 345-347.

تبيعني، ويعدونه منافياً للمنافسة الحرة. وحسب لوائح وزارة العدل الأمريكية، فإن الوزارة تمنع الصفقات التي تنطوي على هذا النوع من التقابل.[١]

ومن الأمثلة العملية للربط ما صدر من شركة ميكروسوفت الأمريكية، حيث صارت تلزم شركات الحاسب الآلي المتعاملة معها بشراء منتجاتها الأخرى (فتلزم من يرغب منها في شراء نظام ويندوز بشراء برنامج إكسپلورر). ولذلك رفعت وزارة العدل الأمريكية قضية ضدها بحجة أن ميكروسوفت تمارس «ربط الصفقا» (tying arrangements). وقد عرفوا ربط الصفقات بأنه: «إلزام المشتري بشراء منتج معين (مرغوب) حتى يتسنى له الحصول على منتج آخر (أقل رغبة من الأول)». وقد طالبت الوزارة بتغريم الشركة مليون دولار يومياً إلى حين تصحيح وضعها.[٢]

ولا ريب أن فقهاء المسلمين كانوا أبعد نظراً وأسد فقهاً حين منعوا هذا النوع من التعامل قبل اثني عشر قرناً، ولا غرابة في ذلك، إذ صدروا عن مشكاة النبوة التي لا يأتيها الباطل من بين يديها ولا من خلفها.

* ومن هنا يتبين وجه دخول التأجير المنتهي بالتمليك في بيعتين في بيعة. فالمستأجر يرغب أساساً في التملك، لكنه ممنوع منه إلى أن ينقضي عقد الإجارة، ومع ذلك يدفع أجرة تعادل قسط التملك. أي أنه لولا التملك لما قبل العميل بالإجارة، فالعقد إذن فيه نوع استغلال لحاجة المستأجر. أما في صيغة التأجير مع خيار التمليك فإن هذا الاستغلال منتف نظراً لقدرة المستأجر على تملك أي جزء من الأصل خلال العقد، فهي إذن أبعد عن الإشكال الفقهي، وأقرب إلى العدالة من التأجير المنتهي بالتمليك.

تداخل العقدين

٣. وأما القسم الثالث، فهو المتعلق بتداخل البيعتين وعدم تميز إحداهما عن الأخرى.

فيبيع البائع السلعة للمشتري على أنه إن كان الثمن حاضراً فهو ١٠، وإن كان مؤجلاً فهو ١٥ مثلاً، ويفترقان دون تحديد ما إذا كان الثمن حاضراً أو مؤجلاً. وقد نص الفقهاء على منع هذه الصيغة لوجود الغرر في تحديد الثمن. فلو تحدد الثمن والأجل، جازت الصفقة، ولم يعد هناك غرر.

وهذه الصورة التي ذكرها الفقهاء قديماً هي نفس الصيغة التي تطبقها بطاقات الائتمان اليوم، حيث يكون حامل البطاقة، إذا اشترى بها سلعة، مخيراً بين دفع الثمن معجلاً وبين تأجيله

---

[١] Williamson, 1985, pp. 191-193

[٢] انظر Business Week, Nov. 3, 1997 ; Feb 23, 1998 .

(باستثناء الحد الأدنى للقسط)، وحينئذ تضاف نسبة إلى الثمن للقاء التأجيل. لكن العقد لا يحدد ما إذا كانت البيعة بثمن حاضر أو مؤجل، بل ذلك متروك للمشتري. فهي نفس الصيغة التي نص الفقهاء على منعها قديماً. فالبائع هنا لا يستطيع أن يقدر ربحه من هذه البيعة، لأنه لا يدري هل سيعجل المشتري الثمن أو سيؤجله.

وهناك وجه آخر لتعليل منع هذه الصيغة. وهو أن الأصل في البيع أن يكون حاضراً، كما نص على ذلك الفقهاء.[١] فإذا تردد الثمن بين أن يكون حاضراً أو مؤجلاً، فهو حاضر بناء على الأصل، وعليه يثبت الثمن الحاضر في ذمة المشتري. فإذا أجل المشتري الثمن بزيادة، كان قد أجل الثمن الذي ثبت في ذمته بزيادة، وهذا هو ربا النسيئة بعينه. وقد أشار لهذا التعليل الإمام مالك رحمه الله.[٢] فيؤول هذا التعليل إلى التحايل على الربا، وهو نفس علة القسم الأول.

ما لا يدخل في النهي

ومن خلال ما تقدم نجد أن مفهوم بيعتين في بيعة يؤول إلى واحد من ثلاثة أمور:

الربا، الغرر، الغبن.

وهذه هي أصول المعاملات المحرمة في الإسلام.[٣] فأي معاملة محرمة فهي متضمنة لواحد أو أكثر من هذه العلل. فإذا خلت المعاملة عن ذلك فالأصل هو الإباحة.

* فإذا باع داراً وما فيها من أثاث وغيره، فلا يدخل ذلك في النهي، لأن مقصود البيع متحقق في الجميع.

* وكذلك لو اشترى قماشاً على أن يخيطه البائع. فإن كان البائع من شأنه أصلاً الخياطة، أو لا يضيره أن يتولى القيام بها، فليس في ذلك شبهة إلجاء أو استغلال، فلا يدخل في النهي.

* وكذلك لو دفع المشتري مبلغاً تحت الحساب للبائع، بحيث كلما اشترى منه خصم مقدار الثمن من الرصيد، كما في بيع الاستجرار. فهذا ظاهره أنه سلف وبيع، لأن «تحت الحساب» هو في الحقيقة قرض. لكن علة النهي، والله أعلم، غير متحققة، لأن مقصود التبادل حاصل، فالمال ينتقل من المشتري إلى البائع مقابل انتقال المبيع إلى المشتري، كما أن المشتري من مصلحته تقديم

---

[١] أبو غدة، ص ٥٤.

[٢] انظر الغرر وأثره في العقود، ص ٨٤.

[٣] انظر: أحكام القرآن لابن العربي ١/ ٢٤٤؛ بداية المجتهد لابن رشد ٣/ ٢٣٧.

المبلغ تحت الحساب، ليستغني عن دفع الثمن كل مرة يشتري فيها من البائع.[١]

والمنهي عنه هو وجود السلف الذي يسترد فيه المقرض ماله، مع وجود عقد البيع. والمقرض قد يكون بائعاً وقد يكون مشترياً. فإن كان بائعاً كان انتقال الثمن إليه من المشتري (المقترض) مناف لانتقال المال إلى المقترض من خلال القرض. وإن كان المقرض مشترياً كان انتقال الثمن منه إلى البائع (المقترض) منافياً لانتقاله من المقترض إلى المقرض عند السداد. فعلى كل تقدير يوجد منافاة بين السلف وبين البيع، وهذا التنافي مؤشر على خلل في إحدى الصفقتين. ونظراً لأن السلف محدد القيمة ولا يقبل التفاوت، بينما البيع خاضع للتفاوض، فسيكون الخلل على حساب البيع لمصلحة القرض، فيكون قرضاً جر نفعاً فهو ربا. أما في صورة بيع الاستجرار فإن المال لا يعود إلى المقرض، بل يبقى لدى المقترض من خلال إتمام عقد البيع. فالسلف في هذه الحالة خادم لمصلحة البيع، بحيث ينتفع الطرفان دون أن يكون أحدهما ملزماً بما لا يحقق مصلحته، فلا يدخل في النهي، والله أعلم.

* وبهذا يتبين الفرق بين البيع بشرط استئجار البائع للمبيع، وبين البيع مع استثناء البائع لمنفعة المبيع، كما في قصة شراء النبي ﷺ لبعير جابر رضي الله عنه واشتراط جابر ظهر البعير إلى المدينة.[٢] فإن البيع في الصورة الأولى يشمل الرقبة والمنفعة، فتنتقل ملكية المنفعة من البائع إلى المشتري، بينما يعيد عقد الإجارة نقل ملكية المنفعة من المشتري إلى البائع، وهذه منافاة بين العقدين. أما في الصورة الثانية فإن عقد البيع إنما ورد ابتداء على الرقبة دون المنفعة، فلم تنتقل المنفعة من البائع إلى المشتري ثم إلى البائع مرة أخرى، فالتنافي غير موجود هنا.

وتظهر ثمرة هذا الفرق إذا كان ثمن الشراء حالاً وكانت الأجرة مؤجلة، فيكون مجموع الصفقتين تمويلاً من خلال تسليم نقد حاضر واسترداد أكثر منه مؤجلاً، كما سبقت الإشارة إليه، لكن هذا التمويل متعذر في صورة البيع مع استثناء المنفعة، لأن الثمن يقع ابتداء على الرقبة مجردة دون ثمن مقابل يدفعه البائع.

حكمة التصريح بالنهي

فإن قيل: إذا كان هذا هو مقصود النهي عن بيعتين في بيعة، فلماذا لم يكتف الشارع بعموم النهي عن الربا وعن الغرر وعن الغبن، وما الحاجة إلى تخصيص النهي عن بيعتين في بيعة بالذكر؟

---

[١] انظر: بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ص٧٠–٧١، حيث نقل عن الإمام مالك قوله: «ولا بأس بأن يضع الرجل عند الرجل درهماً ثم يأخذ منه بثلث أو بربع أو بكسر منه معلوم سلعة معلومة» (الموطأ، باب جامع بيع الطعام)، وانظر المنتقى ٥ / ١٤.

[٢] متفق عليه. انظر فتح الباري ٥ / ٣١٤.

الجواب، والله أعلم، هو التنبيه إلى علامة وقوع المحظور في صورة المشروع. فقد يحتج من يجيز العينة مثلاً، بأنها تتكون من بيعتين كل منهما مشروع، وما كان مركباً من مشروع فهو مشروع، إذن العينة مشروعة. فجاء هذا النهي ليبين أن المقدمة الثانية لا تصح دائماً، فليس كل ما كان مركباً من مشروع فهو مشروع. فاجتماع العناصر المشروعة قد ينتج شيئاً غير مشروع. وقد بين الشاطبي رحمه الله أن «الاستقراء من الشرع عرّف أن للاجتماع تأثيراً في أحكام لا تكون في حالة الانفراد ... فقد نهى عليه الصلاة والسلام عن بيع وسلف، وكل واحد منهما لو انفرد لجاز. ونهى الله تعالى عن الجمع بين الأختين في النكاح، مع جواز العقد على كل واحدة بانفرادها ... ونهى عن جمع المفترق وتفريق المجتمع خشية الصدقة، وذلك يقتضي أن للاجتماع تأثيراً ليس للانفراد».[١] وقال شيخ الإسلام: «حكم الجمع يخالف حكم التفريق».[٢] وهذا التأثير للاجتماع مرده اختلاف مآل العقد المنفرد عن مآل العقود المجتمعة أو المركبة. ولذا كان النظر في مآلات الأفعال معتبر شرعاً،[٣] إذ هو أحد الركائز التي بها تتبين الحيل المذمومة من الحلول المشروعة.

خلاصة

وإذا أردنا أن نلخص قاعدة المنع من بيعتين في بيعة، فنقول: كل معاملة بين طرفين تتضمن بيعتين إحداهما تنافي حكم الأخرى، بحيث تعيد المبيع من المشتري إلى البائع، فهي داخلة في النهي، وعبارة الفقهاء في هذا موجزة جامعة: ما خرج من اليد وعاد إليها فهو لغو. وكذلك إذا كانت إحدى البيعتين لا تحقق مصلحة أحد الطرفين فيما لو استقلت بنفسها عن الأخرى، وإنما لجأ إليها لشدة احتياجه للبيعة الأخرى. أما ما كان يحقق مصلحة الطرفين حين الاجتماع وحين الانفراد، ولم تكن إحدى البيعتين منافية للأخرى، فالأصل فيها الجواز، والله تعالى أعلم.

---

[١] الموافقات ٣/١٩٢-١٩٣.

[٢] القواعد النورانية ص١٧٠.

[٣] الموافقات ٤/١٩٤-١٩٨.

(٤)

خاتمة

هذه الورقة محاولة لرسم بعض المعالم الأساسية للصناعة المالية الإسلامية. فالمنتجات الإسلامية إذا أرادت أن تثبت وجودها في العالم اليوم ينبغي أن تستوفي صفتين: الأولى هي السلامة الشرعية، بحيث تكون مقبولة لدى جمهور المسلمين الذي يرغبون في التعامل الإسلامي. الثانية هي الكفاءة الاقتصادية، بحيث تكون سهلة التنفيذ بعيدة عن التعقيد ومحققة لأغراض المتعاملين.

ولهذا الغرض تم استعراض عدد من الأمثلة العملية لأدوات ومنتجات مالية سائدة، وكيف يمكن إعادة صياغتها لتكون أبعد عن الإشكال الفقهي وفي نفس الوقت أكثر كفاءة. وتطلب البحث دراسة قاعدة المنع من بيعتين في بيعة، إذا هي حجر الأساس في تطلع الشرع إلى جانب الكفاءة الاقتصادية في العقود، كما أنها المعيار الذي يفرق به بين الحلول الشرعية وبين الحيل البدعية.

وهناك عدد من الجوانب التي لم تستوفها هذه الورقة، وينبغي الاعتناء بها في مجال الصناعة المالية:

١. حصر وتتبع المنتجات المالية عبر التاريخ الإسلامي، مع تاريخ ظهورها، ومصادرها.

٢. دراسة كيفية الاستفادة من هذه المنتجات في الواقع المعاصر.

٣. المقارنة بين المنتجات التقليدية والإسلامية في تحقيق الأغراض المذكورة.

٤. تطوير آلية لدراسة وتحليل المنتجات المالية على نحو نموذجي، بحيث يمكن تصنيف هذه المنتجات والتعرف على خصائصها، ومن ثم تحديد المجالات التي تفتقر إلى منتجات ملائمة، وتسهيل آلية تطوير المنتجات الجديدة بناء على ذلك.

والمرجو أن تكون الملتقيات والندوات الإسلامية مجالاً خصباً لإنضاج هذه التصورات والأفكار. والله الهادي إلى سواء السبيل.

والحمد لله رب العالمين.

المصادر

البحوث والمقالات

أبو غدة، عبدالستار (١٩٩٦) «البيع المؤجل»، بحث مقدم لندوة المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، رمضان ١٤١٧هـ.

توني، عز الدين محمد (١٩٩٨) «اجتماع العقود المتفقة الأحكام والمختلفة الأحكام في عقد واحد»، بحث مقدم للندوة الفقهية الخامسة لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٩هـ

حماد، نزيه (١٩٩٨) «اجتماع العقود المتعددة في صفقة واحدة»، بحث مقدم للندوة الفقهية الخامسة لبيت التمويل الكويتي، ١٤١٩هـ

السويلم، سامي (١٩٩٨) «الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي»، **مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي**، م ١٠، ص ٨٩-١٠٩.

الكتب

أحكام القرآن، محمد بن عبدالله بن العربي، ت علي محمد البجاوي، دار المعرفة، ط٣، ١٣٩٢هـ، ١٩٧٢م

إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل، محمد ناصر الدين الألباني، إشراف زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، ط٢، ١٤٠٥هـ، ١٩٨٥م

الأشباه والنظائر، تاج الدين عبدالوهاب بن علي السبكي، ت عادل عبدالموجود وعلي معوض، دار الكتب العلمية، ١٤١١هـ، ١٩٩١م

الاعتصام، إبراهيم بن موسى الشاطبي، ت سليم بن عيد الهلالي، دار ابن عفان، ١٤١٢هـ، ١٩٩٢م

الأوراق التجارية وفقاً لاتفاقيات جنيف الموحدة، أكرم يا ملكي، دار الثقافة للنشر والتوزيع، ١٩٩٩م

الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف، علاء الدين علي بن سليمان المرداوي، ت محمد حامد الفقي، دار إحياء التراث العربي، ط٢، ١٤٠٦هـ، ١٩٨٦م

الجواهر الثمينة في مذهب عالم المدينة، عبدالله بن نجم بن شاس، ت محمد أبو الأجفان وعبدالحفيظ منصور، مجمع الفقه الإسلامي، ١٤١٥هـ، ١٩٩٥م

الخيار وأثره في العقود، عبدالستار أبو غدة، دلة البركة، ط٢، ١٤٠٥هـ، ١٩٨٥م

الغرر وأثره في العقود، الصديق محمد الأمين الضرير، دار الجيل، ط٢، ١٤١٠هـ، ١٩٩٠م

الفروق، شهاب الدين أحمد بن إدريس القرافي، عالم الكتب، د.ت.

الفروع، شمس الدين محمد بن مفلح، ت عبدالستار فراج، عالم الكتب، ط٣، ١٣٨٨هـ، ١٩٦٧م

الفقه الإسلامي وأدلته، وهبة الزحيلي، دار الفكر، ط٢، ١٤٠٥هـ، ١٩٨٥م

القبس، محمد بن عبدالله بن العربي، ت محمد ولد عبدالله ولد كريم، دار الغرب الإسلامي، ١٩٩٢

القواعد النورانية الفقهية، تقي الدين أحمد بن عبدالحليم بن تيمية، ت محمد حامد الفقي، دار الفكر

الكافي في فقه أهل المدينة، يوسف بن عبدالله بن عبدالبر القرطبي، دار الكتب العلمية، ط٢، ١٤١٣هـ، ١٩٩٢م

المجموع شرح المهذب، محيي الدين يحيى بن شرف النووي، تكملة محمد نجيب المطيعي، دار إحياء التراث العربي، ١٤١٥هـ، ١٩٩٥م

المغني، موفق الدين عبدالله بن أحمد بن قدامة المقدسي، ت عبدالله التركي وعبدالفتاح الحلو، دار عالم الكتب، ط٣، ١٤١٧هـ، ١٩٩٧م.

الموافقات في أصول الشريعة، إبراهيم بن موسى اللخمي الشاطبي، ت عبدالله دراز، دار المعرفة، ط٢، ١٩٧٥م

الموسوعة الفقهية، وزارة الأوقاف والؤون الإسلامية، الكويت، أجزاء متفرقة

بحوث في قضايا فقهية معاصرة، محمد تقي العثماني، دار القلم، ١٤١٩هـ، ١٩٩٨م

بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، علاء الدين أبو بكر بن مسعود الكاساني، دار الكتاب العربي، ط٢، ١٤٠٢هـ، ١٩٨٢م

بداية المجتهد ونهاية المقتصد، محمد بن أحمد بن رشد، ت محمد صبحي حلاق، مكتبة ابن تيمية، ١٤١٥هـ

بيان الدليل على بطلان التحليل، تقي الدين أحمد بن عبدالحليم بن تيمية، ت حمدي عبدالمجيد السلفي، المكتب الإسلامي، ١٤١٨هـ، ١٩٩٨م

تفسير آيات أشكلت على كثير من العلماء، تقي الدين أحمد بن عبدالحليم بن تيمية، ت عبدالعزيز الخليفة، مكتبة الرشد، ١٤١٥هـ، ١٩٩٦م

تهذيب سنن أبي داود، شمس الدين محمد بن أبي بكر الزرعي، بحاشية مختصر سنن أبي داود، ت محمد حامد الفقي، دار المعرفة، ١٤٠٠هـ، ١٩٨٠م

جامع بيان العلم وفضله، يوسف بن عبدالله بن عبدالبر، ت أبي الأشبال الزهيري، دار ابن الجوزي، ط٢، ١٤١٦هـ، ١٩٩٦م

حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، شمس الدين محمد عرفة الدسوقي، دار الفكر

خيار الشرط في البيوع، عمر سليمان الأشقر، ضمن كتاب: بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، لمجموعة مؤلفين، دار النفائس، ١٤١٨هـ، ١٩٩٨م

رفع الحرج في الشريعة الإسلامية، صالح بن عبدالله بن حميد، جامعة أم القرى، ١٤٠٣هـ

زاد المعاد، شمس الدين محمد بن أبي بكر الزرعي، ت شعيب الأرناؤوط وعبدالقادر الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، ١٣٩٩هـ، ١٩٧٩م

شرح صحيح مسلم، محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المطبعة المصرية، د.ت.

صحيح الجامع الصغير، محمد ناصر الدين الألباني، المكتب الإسلامي، ط٢، ١٤٠٦هـ، ١٩٨٦م

ضعيف الجامع الصغير، محمد ناصر الدين الألباني، المكتب الإسلامي، ط٢، ١٤٠٨هـ، ١٩٨٨م

فتح الباري، أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، ترقيم محمد فؤاد عبدالباقي، إشراف محب الدين الخطيب، دار المعرفة، د.ت.

فقه الزكاة، يوسف القرضاوي، مؤسسة الرسالة، ط٢٠، ١٤١٢هـ، ١٩٩١م

قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، تنسيق عبدالستار أبو غدة، دار القلم، ط٢، ١٤١٨هـ، ١٩٩٨م

مسند الإمام أحمد، ت شعيب الأرناؤوط، مؤسسة الرسالة، ١٤١٤هـ، ١٩٩٤م

معالم السنن، حمد بن محمد الخطابي، بحاشية مختصر سنن أبي داود، ت محمد حامد الفقي، دار المعرفة، ١٤٠٠هـ، ١٩٨٠م

مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج، محمد الشربيني الخطيب، دار إحياء التراث العربي.

مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، محمد بن محمد المغربي الحطاب، دار الفكر، ط٢، ١٣٩٨هـ، ١٩٧٨م

نظرية الشرط في الفقه الإسلامي، حسن علي الشاذلي، دار الاتحاد العربي للطباعة، د.ت.

نيل المآرب في تهذيب شرح عمدة الطالب، عبدالله بن عبدالرحمن آل بسام، مكتبة النهضة الحديثة، ١٩٩٣م

المصادر الأجنبية

Fazzari, S. and D. B. Papadimitriou (1992) *Financial Conditions and Macroeconomic Performance*, M.E. Sharpe.

Finnerty, J. D. (1988) "Financial Engineering in Corporate Finance: An Overview," *Financial Management*, vol. 17, no. 4, pp. 14-33.

Finnerty, J. D. (1994) "Financial Engineering," in P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell, eds., *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Mcmillan Press, vol. 2, pp. 56-63.

Kane, E.J. (1984) "Technological and Regulatory Forces in the Developing Fusion of Financial-serrvices Competition," *Journal of Finance*, vol. 39, no. 3, pp. 759-772.

Martin, P. (1998) "A Long Goodbye," *Financial Times*, Comment & Analysis, Nov 24.

Martin, S. (1993) *Advanced Industrial Economics*, Blackwell.

Miller, M.H. (1986) :Financial Innovation: The Last Twenty Years and the Next," *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 21, pp. 459-471.

Minsky, H. (1957) "Central Banking and Money Market Changes," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 71, pp. 171-187.

Ross, S.A. (1989) "Institutional Markets, Financial Marketing, and Financial Innovation," *Journal of Finance*, vol. 44, pp. 541-556.

Sametz, A.W. (1994) "Financial Innovation and Regulation in the U.S.," in P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell, eds., *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Mcmillan Press, vol. 2, pp. 71-75.

Silber, W.L. (1983) "The Process of Financial Innovation," *American Economic Review*, vol. 73, pp. 89-95.

Van Horne, J.C. (1985) "Of Financial Innovations and Excesses," *American Economic Review*, vol. 40, pp. 621-631.

Vogel, F. and S. Hayes (1998) *Islamic Law and Finance*, Kluwer Law International.

Whinston, M. (1990) "Tying, Forclosure, and Exclusion," *American Economic Review*, vol. 80, no. 4, pp. 837-859.

Williamson, O. (1985) *Fiancial Institutions of Capitalism*, Free Press.

Wojnilower, A. (1994) "Financial Zoos," in P. Newman, M. Milgate and J. Eatwell, eds., *New Palgrave Dictionary of Money and Finance*, Mcmillan Press, vol. 2, pp. 104-105.